

PRO SALES JOURNEY :

Le 1er atelier d'acculturation dédié
à l'IA et l'automatisation
Pour vos équipes

En partenariat avec :



Offre proposée par la société :

C  **NEWBIZZ**





Sales Pro Journey

Cette masterclass de niveau 1 permet à tout acteur de l'IT d'améliorer des usages de son quotidien en utilisant l'IA pour enrichir ses rendus et en automatisant des actions simples qui restent trop récurrentes : Sales , Sales Manager, Chef de projet IT, CTO, DSI et Manager de PME.



Sales Pro Journey c'est une journée décomposée en 4 étapes

Etape 1

Un accueil le matin + petit-déjeuner inclus (De 9H à 9H30)

Choix de 2 familles d'usages sur 4 + présentation des équipes en présence qui suivent la formation

Etape 2

Milieu de matinée

Présentation d'une première famille d'usages avec 2 outils à minima (IA ou automatisation)

Démo 15 min + 1H15 mise en pratique
Puis pause déjeuner (à votre charge)

Etape 3

Début d'après-midi (reprise à 14H)

Présentation d'une seconde famille d'usages avec 2 outils à minima (IA ou automatisation)

Démo 15 min + 1H15 mise en pratique

Etape 4

Debriefing à 15H45

+ Networking entre personnes présentes durant la session

+ fin de journée à 16H30

4 exemples de familles d'usages

Prioriser sa "TO DO" : Gestion des deadlines ou priorités



Challenger vos interlocuteurs de manière ludique pour animer une intelligence collective



Démontrer votre efficacité à toutes les étapes d'un projet



Accélérer les prises de décision



Famille N°1 : Prioriser sa “ TO DO ”

Prioriser sa “TO DO”



Pour les Sales ou Sales Manager :

- ◆ Développer un mode Selfcare de son agenda pour ses clients et équipes internes (prise de rendez-vous, rappels et relances, CRM)
- ◆ Automatiser des envois d'emails (prospection continue, réponses à des mails récurrents)
- ◆ Communiquer sur les réseaux sociaux (Social Selling)
- ◆ Optimiser vos déplacements et temps de trajet
- ◆ Bonus : Faire du reporting d'activité visual et simplifié



Pour la DSI et ses équipes :

- ◆ Analyser son activité
- ◆ Détecter le temps passé par tâche
- ◆ Déléguer des activités
- ◆ Prise en charge des urgences avec un système intelligent (vocal)
- ◆ Push de communications sur les impacts agenda (retards, annulations, grèves,...)



Pour les managers de PME :

- ◆ Analyser son activité
- ◆ Détecter le temps passé par tâche
- ◆ Déléguer des activités
- ◆ Prise en charge des urgences avec un système intelligent (vocal)
- ◆ Push de communications sur les impacts agenda (retards, annulations, grèves,...)

Famille N°2 : Démontrer votre efficacité

Démontrer votre efficacité
durant les étapes d'un projet



Pour les Sales ou Sales Manager :

- ◆ Sortir une proposition commerciale pour une vente complexe en moins de 20 minutes
- ◆ Faire un compte-rendu automatique dès la fin de réunion

Pour la DSI et ses équipes:

- ◆ Mettre à jour un planning projet (GANTT) en 3 clics
- ◆ Faire une arborescence automatique qui structure les livrables d'un projet
- ◆ Automatiser l'envoi d'un livrable à un contributeur d'un projet pour valider ou faire le suivi
- ◆ Alerter sur la mise à jour d'un projet toute l'équipe en 2 clics (méthode RACI)

Pour les managers de PME :

- ◆ Mettre à jour un planning projet en 3 clics
- ◆ Faire une arborescence automatique qui structure les livrables d'un projet
- ◆ Automatiser l'envoi d'un livrable à un contributeur d'un projet pour valider ou faire le suivi
- ◆ Alerter sur la mise à jour d'un projet toute l'équipe en deux clics (méthode RACI)

Famille N°3 : Challenger vos interlocuteurs

Challenger vos interlocuteurs de manière ludique pour animer une intelligence collective



Pour les Sales ou Sales Manager :

- ◆ Pré-ciblage des personas avant R1
- ◆ Faire foisonner ses contacts (prospects ou clients)
- ◆ Décrire le process commercial de son entreprise de manière digital pour les nouveaux sales
- ◆ Tracking des ouvertures de mails pour savoir quand relancer au meilleur moment
- ◆ Méthodologie de relance
- ◆ CRM nettoyé + datas clients enrichies
- ◆ Contacter des nouveaux prospects de manière ultrapersonnalisée (emailing vidéo, data LinkedIn personnalisées, centre d'intérêts pro, coordonnées pertinentes)
- ◆ Evaluer son discours commercial grâce à une IA pour les cold calling
- ◆ Analyse du temps de parole en visio (amélioration du temps du discours commercial en R1 et R2)

Pour la DSI et ses équipes :

- ◆ Onboarding des nouveaux grâce à un processus ludique
- ◆ Organiser un comité avec de 20 personnes en 3 clics
- ◆ Monter une base de knowledge management en 3 clics
- ◆ Analyse de sentiments lors de visio pour détecter les points positifs, neutres ou négatifs en équipe,
- ◆ Tester l'impact de vos réunions sur vos interlocuteurs (évaluer leur implication dans vos projets)
- ◆ Voter pour garder les meilleures idées de vos brainstormings

Pour les managers de PME :

- ◆ Onboarding des nouveaux grâce à un processus ludique
- ◆ Organiser un comité avec de 20 personnes en 3 clics
- ◆ Monter une base de knowledge management en 3 clics
- ◆ Analyse de sentiments lors de visio pour détecter les points positifs, neutres ou négatifs en équipe,
- ◆ Tester l'impact de vos réunions sur vos interlocuteurs (évaluer leur implication dans vos projets)
- ◆ Voter pour garder les meilleures idées de vos brainstormings

Famille N°4 : Accélérer les prises de décision

Accélérer les prises de décision



Pour les Sales ou Sales Manager :

- ◆ Faire la proposition commerciale à un client en visio
- ◆ Mettre des processus de validation de commande (revue d'offre intégrant signature électronique en fin de présentation, Executive summary intelligent)
- ◆ Closing par la Valeur (montage automatisé de vidéos de témoignages client si passage de commande immédiat)



Pour la DSI et ses équipes :

- ◆ Mettre des processus de validation de commande (revue d'investissement intégrant signature électronique en fin de présentation ou validation de workflow d'achat)
- ◆ Comparatif concurrentiel
- ◆ Passage en comité de dépense (montage automatisés de vidéos explicatives des investissements à faire)



Pour les managers de PME :

- ◆ Mettre des processus de validation de commande (revue d'offre intégrant signature électronique en fin de présentation)
- ◆ Benchmark de marché et tendances
- ◆ Passage en comité de dépense (montage automatisé de vidéos explicatives des investissements à faire)

Agenda des prochaines masterclasses



Nos références

500 personnes

Déjà formées avec ce format en 5 ans

Plus de 15 sociétés

Avec la participation de leur CEO

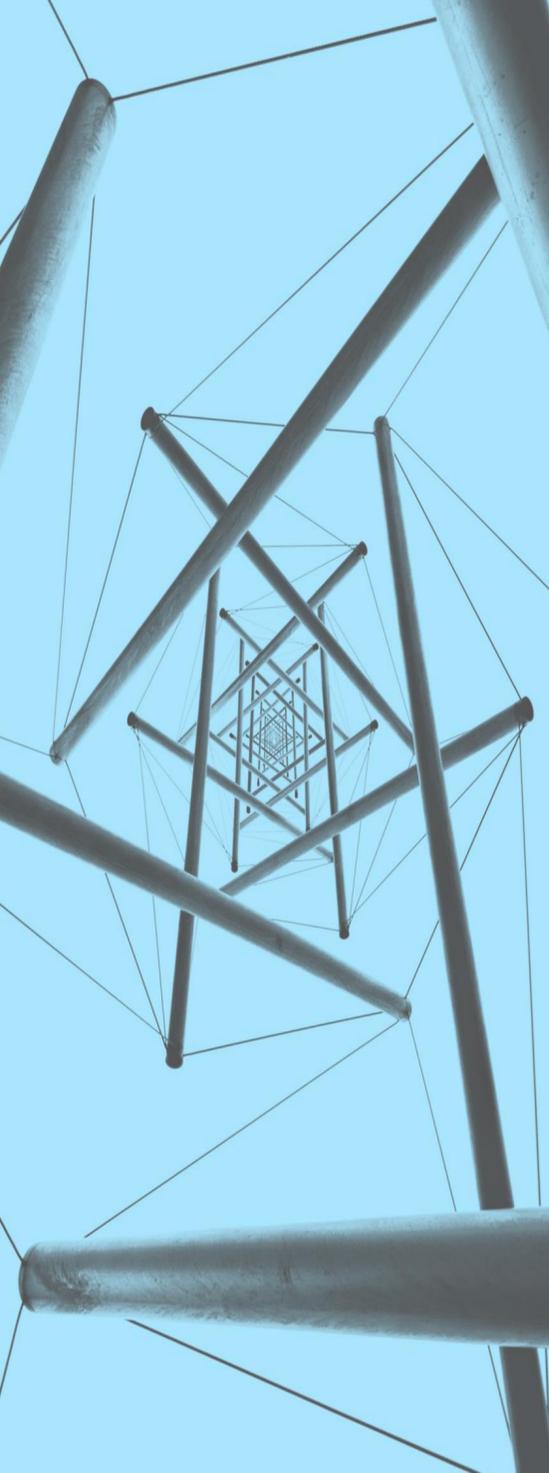
Couverture France et internationale

30% des sociétés clientes sont à l'international

100% IT

Tout type d'acteur dans le numérique est concerné

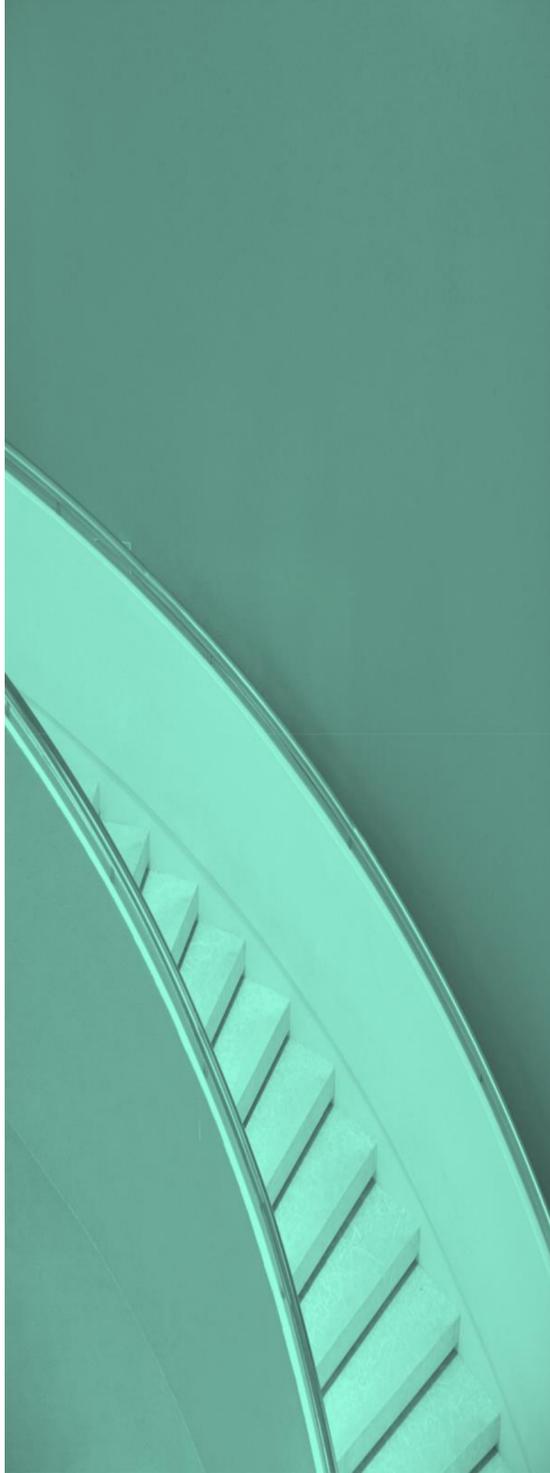
3 niveaux de programme



Niveau 1

MasterClasses “Pro Sales Journey”

Sur une journée une expérience de mise en pratique sur 2 familles d'usages de votre quotidien avec des outils IA et automatisation



Niveau 2

Masterclasses “IA Pro Midweek”

Sur 2 journées
Une expérience étendue sur 4 familles d'usages (jusqu'à 42 outils expérimentés)



Niveau 3

MasterClasses “IA Excellence Expérience”

Sur 3 jours
confrontez-vous à des besoins clients réels et répondez avec des démarches innovantes par l'IA et l'automatisation

En synthèse

Durée



Décomposée en 2 ateliers de 1H30
(Chaque atelier = 15 minutes de démo + 1H15 de mise en pratique assistée)

4 familles d'usages



Gestion de sa TO DO
Démontrer votre efficacité
Challenger vos interlocuteurs
Accélérer les prises de décision

Tarif



Comprend l'accès à une salle de réunion
+ accès aux livrables
+ assistance des intervenants
Pour les mises en pratique et un petit-déjeuner offert

Possibilité d'approfondir :



2 autres Masterclasses sont accessibles pour approfondir l'expérience en sortie