

+27% de productivité : 4 étapes du processus de vente optimisés avec l'IA

D'un côté, les forces de vente françaises sont plus que jamais sous pression pour atteindre leurs objectifs... De l'autre, les promesses de gain de productivité grâce à l'intelligence artificielle font rêver. Personnaliser des centaines d'emails de prospection en quelques secondes, récolter et synthétiser de l'information commerciale instantanément, produire des présentations PowerPoint en quelques minutes...



Libérés des tâches fastidieuses et chronophages, les commerciaux pourraient gagner jusqu'à +27 % de temps dédié à la vente.



Identification du besoin

Préparation du rendez-vous, actualités et habitudes du client, reprise de l'historique des interactions, profil des interlocuteurs, aide à l'organisation de la réunion

Baisse du temps passé par le sales

14% vs 9%  -5%



Prise de contact

Automatisation de la prospection, rédaction d'emails personnalisés, veille et remontées de leads.

Baisse du temps passé par le sales

15% vs 5%  -10%



Proposition de solution

Présentation de l'offre dynamique et customisée, Analyse IA du rendez-vous en visio (freins éventuels, objections à traiter), rédaction du compte-rendu de rdv et next steps

Baisse du temps passé par le sales

16% vs 8%  -8%

Négociation et contractualisation

Analyse de la concurrence et valorisation de la proposition, rédaction du contrat, préparation du projet (planning, stock, faisabilité etc. via l'ERP/IA)

Baisse du temps passé par le sales

13% vs 16%  -8%



Bénéfices finaux

 **+30%**
de panier moyen

 **+27%**
de temps gagné à dédier à la vente

Et maintenant, comment s'y mettre ?

Connaître les dernières pratiques :

Vous ne savez pas par où commencer ? Eux si ! Pour s'informer sur le sujet et rester alerte sur les dernières pratiques, vous pouvez suivre les profils suivants sur LinkedIn : Ruben Hassid, Vincent Coirier (Partoo), Charles Tenot (Lemlist) ou encore Lucas Perret (Lemlist).

Repérer les tâches à automatiser :

Analysez, seul-e ou en équipe, le processus de vente pour repérer les tâches répétitives ou chronophages qui peuvent être confiées à l'IA. Par exemple, la rédaction d'emails de prospection, l'analyse des données clients, ou la gestion des rendez-vous sont de bons points de départ.