

## SÉMINAIRE DE FORMATION EN INTELLIGENCE ARTIFICIELLE SUR LE PLAN COMMERCIAL

« *Intelligence artificielle et performance commerciale : prospection, fidélisation et pilotage de la performance* »

Du 27 au 28 mai 2026 — Hôtel OUAGA BEACH, Ouaga 2000

### OBJECTIF GÉNÉRAL

Renforcer la capacité des professionnels à dynamiser les pratiques commerciales et marketing à travers une meilleure structuration des processus de vente et de gestion de la clientèle.

### OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

Les objectifs spécifiques visent à :

- identifier les cibles et personnaliser les approches commerciales ;
- analyser le profil client et préparer les arguments de vente ;
- simuler des scénarios de négociation et formuler les réponses aux objections ;
- assurer le traitement des réclamations et la fidélisation client par l'IA ;
- produire des supports de communication et newsletters avec l'IA ;
- automatiser les rapports de performance commerciale.

### PUBLIC CIBLE

Cette formation est destinée aux :

- Directeurs Commerciaux et Marketing ;
- Commerciaux ;
- Chargés de clientèle ;
- Marketeurs ;
- Directeurs d'IMF.

### INFORMATIONS FINANCIÈRES

Les frais de participation par personne sont de :

<b>200 000 F CFA HT</b> <sup>1</sup> <i>(paiement avant la formation)</i>	<b>300 000 F CFA HT</b> <i>(paiement après la formation<sup>1</sup>)</i>
--	---

Le paiement donne droit à :

- la participation aux pauses-café et déjeuners ;
- un kit de formation ;
- le support de la formation ;
- une attestation de participation.

### RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION

<b>Cabinet</b>	TISSOU CONSULTING BURKINA SARL
<b>Bureau</b>	+226 25 41 44 39
<b>GSM / WA</b>	(+226) 70 68 98 01 / 77 60 00 26 (WhatsApp)
<b>Site web</b>	www.tissou-consulting.com : catalogue de formations 2026 disponible en téléchargement
<b>Email</b>	infos@tissou-consulting.com

<sup>1</sup>Cette option est réservée uniquement aux participants inscrits par leur structure d'appartenance.