

# IA & Sales : l'intelligence artificielle au service de la performance commerciale

**MODALITÉ**  
action de formation  
100% en ligne


Intégrez l'IA dans vos pratiques de prospection, suivi et veille pour convertir et fidéliser vos clients

## Objectifs

- Intégrer les IA génératives dans ses processus commerciaux pour accélérer chaque étape du cycle
- Professionnaliser ses prises de contact, emails de relance et propositions commerciales grâce aux IA
- Limiter le temps passé sur la préparation et le suivi de ses rendez-vous sans en réduire la qualité
- Personnaliser et muscler son approche en s'appuyant sur l'IA, y compris en contexte de prospection à froid

## Points forts

- Une formation 100% opérationnelle sur les cas d'usage type des fonctions commerciales
- Des cas pratiques variés pour projeter les IA à différentes étapes du cycle de vente
- Un parti pris : "l'IA pour l'IA" n'apporte pas de valeur, il convient de penser des usages vertueux et efficaces
- Cette formation est actionnable quel que soit l'outil d'IA utilisé dans l'organisation

 Temps estimé : 4h

 Sessions : contactez-nous au 01 85 08 92 75

## Programme

### PARTIE 1

#### S'emparer du potentiel des IA pour les fonctions commerciales

- Comprendre les fondamentaux des IA génératives et mesurer leur potentiel sur les tâches quotidiennes d'un commercial ou d'un chargé de clientèle
- Projeter des usages et gains concrets en vue d'accroître sa performance
- Maîtriser la recette de base d'un prompt efficace

#### Activité(s)

- S'exercer à l'art du prompt : rédiger un résumé de la proposition de valeur de son entreprise ou de son produit, à insérer dans un email de prise de contact ou un script d'appel

### PARTIE 2

#### Accélérer l'accès à l'information et son traitement

- Déléguer sa prise de notes pour se concentrer sur l'écoute du client
- Résumer des échanges d'emails, des CR, des rapports de clients, des documents divers
- S'appuyer sur les IA génératives pour réaliser sa veille (secteur, client) et identifier des points d'accroche avec un prospect dans une logique de prise de contact personnalisée

#### Activité(s)

- Identifier un prospect pertinent sur LinkedIn et exploiter ChatGPT pour cerner les enjeux de son secteur, des éléments saillants de son profil et 5 idées pour une prise de contact percutante

### PARTIE 3

#### S'appuyer sur l'IA pour accroître l'impact de ses communications externes

- Rédiger un email prospectif / de relance efficace
- Accélérer la production de slides (traitement texte et image)
- S'inspirer contre les objections client
- Augmenter sa présence sur LinkedIn

#### Activité(s)

- Cas fictif : produire 3 slides illustrées à l'aide des IA génératives à partir d'un besoin client, d'une solution appropriée à ce besoin et des gains que le client en tirera

### PARTIE 4

#### Synthèse et évaluation de la formation

- Votre synthèse : IA & Sales : l'intelligence artificielle au service de la performance commerciale

### Public

La formation s'adresse aux commerciaux, business developers, responsables de compte et chargés de clientèle désireux de gagner en productivité et en impact dans leurs fonctions quotidiennes.

### Prérequis

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation, elle est accessible à tous. Il est recommandé de disposer d'un compte sur une IA générative de texte.

**Modalités d'évaluation :** un examen final est proposé à l'issue de la formation.

*Dernière mise à jour en mars 2026.*