



FOCUS | 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
- 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

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
- S'inspirer contre les objections
- 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 septembre 2025.