

Sessions garanties disponibles

Formation Intelligence artificielle (IA) pour les commerciaux

Réf. SF33932

Équipez les professionnels de la vente avec les compétences nécessaires pour utiliser efficacement les technologies d'IA et améliorer les processus de vente !

2 j Durée	1 900 € HT Inter / participant	4 400 € HT Intra (≤12 pers.)	13 Sessions à venir
--------------	-----------------------------------	---------------------------------	------------------------

Objectifs pédagogiques

- ✓ Comprendre l'IA générative et ses limites (qualité, biais, hallucinations, confidentialité) et savoir choisir un outil adapté.
- ✓ Produire des contenus commerciaux plus vite et mieux (emails, LinkedIn, scripts, pitch, supports, propositions) en adaptant le ton aux personas.
- ✓ Utiliser l'IA comme coach pour s'entraîner (prise de parole, RDV, objections) et obtenir un feedback exploitable.
- ✓ Mobiliser l'IA comme copilote décisionnel pour analyser des informations commerciales et prioriser les actions.
- ✓ Structurer un kit personnel (boîte à prompts + plan d'action) pour ancrer les usages dans le quotidien.

Public visé & prérequis

Public visé Managers

Prérequis Connaissance de base des processus de vente et aisance avec les outils numériques. Aucun prérequis en IA ou en programmation.

Programme détaillé

Comprendre l'IA (et ce qu'elle change pour la vente)

IA, data, IA générative : définitions utiles et cas d'usage concrets en vente
Forces, limites et points de vigilance (biais, hallucinations, qualité, confidentialité)
Rôle des données et interactions avec les équipes data (vocabulaire, bons réflexes)

Choisir et cadrer ses outils d'IA pour un usage commercial

Panorama des outils (assistants, recherche, rédaction, synthèse) et critères de sélection
Bonnes pratiques : confidentialité, données client, conformité (RGPD / règles internes)
Méthode de travail : itérer, vérifier, standardiser

Concevoir des prompts efficaces (méthode + qualité)

Structure d'un prompt commercial réutilisable (contexte, objectif, persona, contraintes, format)
Techniques d'amélioration : reformulation, variantes A/B, ton, personnalisation
Grille qualité : clarté, pertinence, différenciation, appel à l'action

Utiliser l'IA dans le cycle de vente (atelier fil rouge)

Prospection : ICP/personas, messages multicanaux (email/LinkedIn/script), séquences
Préparation RDV : questions de découverte, synthèse, plan d'entretien
Pitch / argumentation / objections : scripts, réponses, scénarios
Suivi : comptes rendus, relances, next steps, opportunités cross-sell/upsell

IA coach & copilote : progresser et décider

Jeux de rôle assistés (RDV, objections, négociation) + feedback structuré
Analyse de contenus commerciaux (emails, notes, comptes rendus) pour prioriser
Plan d'actions : prochaines étapes, critères de priorité, routines d'usage

Capitaliser : boîte à prompts & plan d'action

Construction d'une bibliothèque de prompts (templates + variantes)
Kit personnel : règles d'usage, checklists, formats standards
Plan d'action 30 jours : cas d'usage prioritaires + indicateurs simples

Prochaines sessions

DATE	LIEU	STATUT
14/10/2026	Paris	Sur confirmation
14/10/2026	à distance	Sur confirmation
14/10/2026	Lille	Sur confirmation
14/10/2026	Nantes	Sur confirmation
05/11/2026	Lyon	Sur confirmation
05/11/2026	à distance	Session garantie

Pourquoi choisir Sparks Formation ?

20 ans d'expertise IT, des formateurs experts et des sessions garanties contre l'annulation.

20 ans
d'expertise

1 068+
formations

11 178
apprenants formés/an

+67
Net Promoter Score

Avis des participants

4,9/5 — 2 avis

Marius D. — Camillo est un bon formateur. il est à l'écoute et a su me communiquer les informations pour avancer sur mon apprentissage de l'IA. il a su me donner...

Emilie F. — Merci pour cette formation très pertinente, concrète, qui m'apporte une vraie méthode dans l'utilisation de l'IA. J'ai hâte d'utiliser ces nouvelles connaissances

Votre formateur

Ludovic G. — Formateur Intelligence artificielle & IA générative

Ludovic intervient sur des formations portant sur l'IA appliquée aux métiers et sa gouvernance. Parmi les formations qui lui sont confiées figurent notamment « Generative AI Leader (GAIL) » et...

Ils nous font confiance

Cette année notre filière Performance Commerciale & Marketing Digital a accompagné plus de 5 entreprises dont :

ERCOM FORTINET LAMY LIAISONS SCHNEIDER ELECTRIC SPARKS

Financement & certifications

Cette formation est éligible aux financements OPCO et FNE-Formation. Nos équipes vous accompagnent dans le montage de votre dossier.



Réservez votre place dès maintenant

20 ans d'expertise · 1 000+ formations · NPS +67 · réponse sous 24h ouvrées

0 805 950 800

demande@sparks-formation.com