

Formation **Intelligence artificielle (IA) pour les commerciaux**

Accélérez la performance commerciale grâce à l'IA générative : prospection plus ciblée, rendez-vous mieux préparés, propositions plus percutantes, suivi plus rigoureux – tout en gardant le contrôle (qualité, confidentialité, éthique). Cette formation est conçue pour une application immédiate au quotidien, avec des ateliers directement liés à votre cycle de vente et à vos offres.

Durée

2 jours

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

Managers commerciaux, responsables grands comptes, business developers, ingénieurs commerciaux, avant-vente / sales enablement.

Prérequis

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

Programme de formation

Phase d'inclusion

Accueil des participants, présentation des objectifs et contextes professionnels de chacun.

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
Bonne 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

Moyens et méthodes pédagogiques

- La formation alterne entre présentations des concepts théoriques et mises en application à travers d'ateliers et exercices pratiques (hors formation de type séminaire).
- Les participants bénéficient des retours d'expérience terrains du formateur ou de la formatrice
- Un support de cours numérique est fourni aux stagiaires

Modalités d'évaluation

- **En amont de la session de formation**, un questionnaire d'auto-positionnement est remis aux participants, afin qu'ils situent leurs connaissances et compétences déjà acquises par rapport au thème de la formation.
- **En cours de formation**, l'évaluation se fait sous forme d'ateliers, exercices et travaux pratiques de validation, de retour d'observation et/ou de partage d'expérience, en cohérence avec les objectifs pédagogiques visés.
- **En fin de session**, le formateur évalue les compétences et connaissances acquises par les apprenants grâce à un questionnaire reprenant les mêmes éléments que l'auto-positionnement, permettant ainsi une analyse détaillée de leur progression.