

Informatique | Numérique | Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

# CONSTRUIRE ET OPTIMISER SA PERFORMANCE COMMERCIALE AVEC L'IA



## En résumé

**Deux jours pour transformer l'IA en véritable assistant commercial et repartir avec des outils directement réutilisables.**

Apprenez à utiliser l'intelligence artificielle pour mieux qualifier vos prospects, personnaliser vos messages, préparer vos rendez-vous et structurer vos relances.

Pendant deux jours, vous travaillez sur votre propre offre et vos situations commerciales afin de construire un **kit commercial IA adapté à votre activité**.

### Le plus de la formation : votre kit commercial IA

Vous ne repartez pas seulement avec des idées ou quelques prompts. Vous construisez des outils concrets, directement adaptables à votre activité.

Selon vos besoins, votre kit pourra comprendre :

- une fiche prospect enrichie et un outil de qualification ;
- une séquence de prospection multicanale avec messages et relances ;
- une trame de préparation et de simulation d'entretien ;
- des outils d'aide à l'argumentation et au traitement des objections ;
- un tableau de suivi, un compte rendu et un scénario de relance ou de fidélisation ;
- un plan d'utilisation de l'IA commerciale à 30 jours.

Une bibliothèque de prompts métier et des modèles prêts à personnaliser sont remis aux participants.

Des mini-outils interactifs sont également présentés. Selon le projet choisi, l'un d'eux pourra être adapté ou prototypé pendant la formation.

## À qui s'adresse la formation ?

### Public

Commerciaux, conseillers commerciaux, chargés d'affaires, responsables du développement, technico-commerciaux, indépendants et dirigeants exerçant une activité commerciale. La formation s'adresse aux professionnels intervenant en BtoB ou en BtoC, dans la vente de produits ou de services.

### Prérequis

#### Durée

2 jour(s) / 14 heure(s)

#### Effectif

De 3 à 8 stagiaires

#### Tarif

1490 € NET

#### Code RNCP / RS

NA

#### Référence

IA - SPE-001

- Anonymiser les documents ou données apportés pendant la formation.

Aucune maîtrise avancée de l'intelligence artificielle n'est nécessaire.



## Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- qualifier un prospect et préparer une approche commerciale ;
- formuler une demande efficace à une IA et contrôler la réponse produite ;
- construire une séquence de prospection multicanale personnalisée ;
- préparer et simuler un entretien commercial ;
- adapter son argumentation et répondre aux objections ;
- produire un compte rendu et organiser ses relances ;
- utiliser l'IA pour fidéliser ou réactiver ses clients ;
- intégrer des usages concrets de l'IA dans son activité commerciale.



## Programme

### Préparer ses prospects avec l'IA

- Identifier les usages utiles de l'IA dans l'activité commerciale.
- Structurer une demande claire et exploitable.
- Distinguer les faits, les hypothèses et les informations à vérifier.
- Clarifier sa cible et adapter sa proposition de valeur.
- Construire une fiche prospect enrichie et qualifiée.

### Construire une prospection personnalisée

- Choisir un angle d'approche pertinent.
- Rédiger un email, un message LinkedIn ou un script d'appel.
- Adapter le message au canal et au profil du prospect.
- Construire une séquence de prospection sur 15 ou 30 jours.
- Préparer les relances et les prochaines actions.

**Productions réalisées :** fiche prospect, messages de prospection et séquence multicanale.

### Préparer et simuler un entretien commercial

- Définir l'objectif du rendez-vous.
- Préparer ses questions de découverte.
- Simuler un échange avec l'IA.
- Tester son argumentation.
- Anticiper et traiter les objections.

### Structurer le suivi commercial

- Transformer des notes en compte rendu exploitable.
- Identifier les besoins, les engagements et les prochaines étapes.
- Préparer une relance contextualisée.
- Construire une action de fidélisation ou de réactivation.
- Définir ses usages prioritaires de l'IA pour les 30 prochains jours.

**Productions réalisées :** trame d'entretien, réponses aux objections, compte rendu, relance et plan d'action.

- démonstrations courtes et commentées ;
- travail sur un cas commercial fil rouge ;
- ateliers individuels ;
- exercices de production ;
- simulations d'entretien ;
- analyse et amélioration des résultats générés ;
- échanges de pratiques ;
- retours personnalisés du formateur ;
- présentation et adaptation de mini-outils interactifs.

## Suivi d'action

- Évaluation finale permettant de mesurer les connaissances et compétences acquises et d'apprécier la progression réalisée.
- Recueil de la satisfaction des participants via un questionnaire et un temps d'échange en fin de session.
- Certificat de réalisation est remis à la fin de la formation à chaque stagiaire.



## Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.  
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



## Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.  
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.