

L'intelligence artificielle au service de la performance commerciale

Maîtrisez l'IA pour optimiser vos performances commerciales

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 495 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 06/10/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

L'intelligence artificielle générative transforme les pratiques commerciales : prospection, relances, préparation des rendez-vous, propositions commerciales, fidélisation et analyse des données.

Cette formation de 2 jours vous permet d'identifier les cas d'usage utiles de l'IA, de l'intégrer à chaque étape du cycle de vente et de sécuriser vos pratiques pour gagner en efficacité sans perdre la qualité de la relation client. À travers des cas pratiques, vous apprendrez à utiliser l'IA de manière pertinente pour améliorer vos prises de contact, personnaliser vos relances, renforcer votre stratégie commerciale et appuyer vos décisions sur des données fiables.

Pourquoi suivre cette formation ?

- Une approche opérationnelle de l'IA appliquée à tout le cycle de vente
- Des cas pratiques sur la prospection, les relances et les propositions commerciales
- Des bonnes pratiques pour sécuriser les usages : fiabilité, RGPD, données clients

Objectifs

- Identifier les apports de l'Intelligence Artificielle dans l'optimisation des pratiques commerciales et comprendre ses enjeux stratégiques
- Intégrer les outils d'IA générative dans vos processus commerciaux afin d'accélérer et d'optimiser chaque étape du cycle de vente
- Concevoir des approches intégrant l'IA dans la fidélisation client et dans l'optimisation de l'expérience tout au long du parcours client
- Améliorer la qualité et l'impact des prises de contact, des relances par email et des propositions commerciales grâce à l'utilisation pertinente de l'IA
- Utiliser l'Intelligence Artificielle pour analyser les données commerciales et appuyer vos décisions sur des insights fiables et pertinents.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

L'apprenant sera capable d'exploiter l'intelligence artificielle générative pour améliorer l'efficacité de ses actions commerciales tout au long du cycle de vente.

À qui s'adresse cette formation ?

Commerciaux, business developers, chargés de clientèle.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis mais il est toutefois recommandé d'avoir un compte IA.

Programme

1 Pendant votre formation

L'intelligence artificielle au service de la performance commerciale

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.

Jour 1 - Matin

Découvrir les usages de l'IA pour les commerciaux

- Identifier les cas d'usage actuels de l'IA dans la fonction commerciale à forte valeur : prospection, qualification, relance, reporting.
- Évaluer les gains de temps et d'efficacité pour les commerciaux
- Repérer les limites et risques (biais, hallucinations, dépendance)
- **Mise en pratique** : Autodiagnostic des usages

Identifier et prendre en main les intelligences artificielles génératives

- Cartographier les principaux modèles d'IA générative (ChatGPT, Gemini, Copilot, Jasper...)
- Comparer les usages et fonctionnalités selon ses besoins commerciaux
- Produire ses premiers contenus commerciaux avec l'IA

Jour 1 - Après-midi

Rédiger des prompts efficaces pour les besoins commerciaux

- Structurer sa rédaction de prompt : contexte, objectif, format attendu
- Améliorer et affiner les réponses générées
- Créer des prompts réutilisables
- **Atelier** : Générer un contenu textuel : email, message LinkedIn et script d'appel...

Automatiser sa prospection et enrichir ses fichiers clients avec l'IA

- Enrichir et segmenter ses fichiers prospects.
- Générer des séquences de prospection personnalisées (script, mails, relance...)
- Automatiser les tâches répétitives (relances, suivi, CRM)
- **Atelier** : Création d'une séquence de prospection assistée par IA

Jour 2 - Matin

Personnaliser ses argumentaires avec l'IA

- Adapter son discours aux cibles et contextes
- Générer des argumentaires différenciants
- Améliorer ses messages commerciaux existants
- **Atelier** : Création d'un argumentaire personnalisé

Concevoir un assistant IA personnalisé à ses besoins

- Définir ses besoins et scénarisation de ses usages récurrents
- **Atelier** : Construction d'un assistant IA personnalisé

Jour 2 - Après-midi

Sécuriser et fiabiliser l'usage de l'intelligence artificielle

- Identifier les risques et point de vigilance : biais, hallucinations, RGPD, sécurité, éthique
- Mettre en place des bonnes pratiques pour une utilisation responsable et efficace de l'IA
- Garder le contrôle humain dans la décision commerciale

Plan d'action

- Identifier 3 cas d'usage à déployer immédiatement
- Prioriser les actions à fort impact
- **Atelier** : Élaboration d'un plan d'action personnalisé

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Anne KACHANER
SAS PRIUM FORMATION

David-Henri BISMUTH
Conférencier, formateur expert en
Intelligence Artificielle, Directeur
conseil et entrepreneur.

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 12 avril 2027 au 13 avril 2027 (2 jours / 14 heures)

Tours

Du 12 avril 2027 au 13 avril 2027

Tours

- 12 avril 2027 9h00 – 17h30
- 13 avril 2027 9h00 – 17h30