





Programme de la formation

Mon Kit IA Commercial : s'approprier les outils pour chaque étape de la vente

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste · De 4 à 12 participants
-  Sur devis

Description courte

Après avoir été initié aux fondamentaux de l'IA, tout au long de la formation les participants construisent leur kit personnel d'outils et de prompts IA, adapté à leur activité commerciale, leur style de vente et leur environnement métier.

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les mécanismes de l'IA et leurs impacts concrets sur la fonction commerciale.
- Utiliser des méthodes de formulation efficaces pour interagir avec les IA génératives.
- Intégrer des outils d'IA dans leur organisation commerciale, de façon critique et adaptée à leur activité.

Profil des participants

Cette formation s'adresse aux commerciaux B2B, business developers, responsables de comptes et responsables commerciaux souhaitant intégrer l'IA et l'automatisation dans leur pratique quotidienne.

Vous devez mener régulièrement des actions de prospection commerciale et être à l'aise avec les outils numériques pour tirer pleinement profit de cette formation.

Prérequis

Posséder un compte Chat GPT premium pour la durée de la formation.
S'assurer que le système d'information de l'entreprise autorise l'utilisation des outils identifiés par le formateur.

Objectifs

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants d'améliorer leurs pratiques commerciales en :

- Comprenant les fondamentaux de l'IA, de l'automatisation et du prompt engineering.
- Identifiant et utilisant des outils technologique (IA ou automatisation) susceptibles de leur apporter

une réelle plus value dans leur activité commerciale.

Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de cette formation intensive, vous serez capable :

- De comprendre ce qu'est l'intelligence artificielle, ses acteurs et ses enjeux.
- De réaliser des prompts efficaces sur des outils d'IA Générative.
- D'exploiter des outils d'automatisation et d'IA adaptés à votre activité commerciale.

Contenu

L'IA dans l'écosystème commercial

- Panorama des technologies d'IA utiles aux commerciaux
- IA générative vs IA analytique : cas d'usage différenciés
- Cartographie des outils et critères de sélection selon votre secteur

Devenir "prompt designer" pour la vente

- Principes de fonctionnement des IA génératives (LLM, biais, limites)
- Structure d'un bon prompt : intention, rôle, cadre, format
- Atelier de réécriture de prompts par cas d'usage

Construire son kit IA personnalisé

- Cartographie des outils selon les étapes : prospection, préparation, rendez-vous, closing.
- Atelier "Mon process commercial augmenté" : chaque participant conçoit son kit IA personnalisé.
- Cadre de mise en œuvre dans son entreprise (RGPD, politiques internes, montée en compétences) et stratégie d'adoption (freemium/payant, sécurité).

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques en présentiel : méthode interrogative, méthode explicative, méthode active.

Matériel pédagogique : cas clients fictifs, logiciels IA et automation.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Test de positionnement en amont (obligatoire).

Pour l'ensemble des objectifs pédagogiques, un QCM sera réalisé à la fin de la formation.

Non évalué = non remis au formateur.

Non acquis = remis au formateur avec un taux de complétude inférieur à 50%.

En cours d'acquisition = remis au formateur avec un taux de complétude de 50 à 80%.

Acquis = remis au formateur avec un taux de complétude supérieur ou égal à 80

Mode de validation

Attestation de fin de formation

Financements possibles

OPCO

Modalités et délai d'accès

Inscription par l'entreprise au plus tard 2 semaines avant le début de la formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)


Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

- Consultant-formateur en stratégie commerciale B2B.
- > 10 ans d'expertise en vente dans le retail, puis en tant que KAM chez Orange Business. Responsable de la stratégie de formation des équipes commerciales B2B Grand Est chez Orange Business.
- Expertise : management commercial des grands comptes, entreprises technologiques.
- Diplômes : Master 2 en management – école de commerce SKEMA Business School.
- Coach professionnel certifié ICF/RNCP-SIMACS.
- Certification codéveloppement en cours avec le CECODEV.

Évaluations

24 inscriptions depuis le 13/10/2025

Taux d'acquisition des compétences :  **79 %** (17 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.5/5** (18 évaluations)