





Programme de la formation

Mon kit IA commercial : des outils concrets pour gagner du temps et augmenter ses ventes

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste · De 1 à 12 participants
-  Sur devis

Description courte

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

Ils apprendront aussi à créer des GPT personnalisés, des agents IA sur-mesure, et comprendront les liens entre automatisation et IA.

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

Comprendre les mécanismes des IA génératives pour mieux les utiliser.

Utiliser des méthodes de formulation efficaces pour interagir avec les IA génératives.

Configurer des GPT et des agents pour déléguer certaines tâches récurrentes ou complexes.

Identifier les possibilités avancées offertes par l'IA : agentique, code, connecteurs, automatisation.

Intégrer des outils d'IA dans leur organisation commerciale, de façon critique, sécurisée et adaptée à leur activité.

Cela, à partir d'une multitude de cas d'usage spécifiques au métier de commercial :

Cartographier un marché et ses tendances

Mettre en place une veille concurrentielle automatisée

Détecter des signaux d'achat chez ses prospects

Mieux préparer ses rendez-vous

Gagner du temps dans sa réponse aux appels d'offres

S'entraîner à la prospection

Créer un calendrier éditorial LinkedIn orienté vente

Enrichir ou constituer des bases de données

Créer des supports de présentation en quelques instants. Etc.

Chaque formation est co-construite à partir des cas réels de votre entreprise.

Profil des participants

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

Elle s'adresse en particulier à ceux qui mènent aussi des actions de prospection et sont à l'aise avec les outils numériques, afin de tirer pleinement profit des apports de la formation.

Prérequis

Posséder un compte Chat GPT Plus ou Claude Pro 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 de renforcer leur impact commercial en :

- comprenant les acteurs, les enjeux et le fonctionnement des IA génératives et en s'appropriant les bonnes pratiques d'utilisation (prompt engineering, cadre réglementaire, ...);
- identifiant, configurant et utilisant des outils technologiques propulsés par l'IA, susceptibles de leur apporter une réelle plus-value dans leur activité commerciale : gain de temps, d'impact et d'efficacité.

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, son fonctionnement et les enjeux qui y sont associés pour les équipes commerciales.
- réaliser des prompts efficaces sur des outils d'IA générative.
- configurer des GPT et des agents pour traiter les tâches commerciales récurrentes et/ou complexes, et comprendre l'atout de l'automatisation dans une démarche commerciale.
- utiliser des applications ou plateformes web fondées sur l'IA, disponibles gratuitement ou en version freemium, pour gagner en impact commercial

Contenu

JOUR 1

Les fondamentaux de l'IA

- Comprendre le fonctionnement et les concepts clés de l'IA : LLM, Machine Learning, biais, générative/analytique, etc.
- Se repérer parmi les acteurs en place à partir de ses cas d'usages.
- Enjeux réglementaires (RGPD, confidentialité des données clients ou internes) sécuritaires et bonnes pratiques de gouvernance dans l'entreprise.

Devenir "prompt designer" pour la vente

- Structurer un prompt efficace: intention, rôle, cadre, format.

- Atelier de réécriture de prompts à partir de cas d'usage commerciaux
- Pratiquer le reverse prompting.

S'approprier les fonctionnalités avancées des outils d'IA .

- S'approprier et paramétrer l'IA générative dans un cadre commercial et d'entreprise.
- Créer ses propres GPT pour les tâches récurrentes.
- S'approprier le mode agent pour les tâches complexes.
- Identifier les possibilités offertes par les nouvelles innovations : agents de bureaux, connecteurs MCP, code, automatisation.

JOUR 2

Construire son kit IA personnalisé à partir de cas d'usages commerciaux

- Identifier puis pratiquer une sélection d'outils IA disponibles pour chaque cas d'usage commercial proposé :
 - Cartographier un marché et ses tendances
 - Mettre en place une veille concurrentielle automatisée
 - Détecter des signaux d'achats chez ses prospects
 - Mieux préparer ses RDV
 - Gagner du temps dans sa réponse aux appels d'offres
 - S'entraîner à la prospection
 - Créer un calendrier éditorial LinkedIn orienté vente
 - Enrichir ou constituer des bases de données
 - Créer des supports de présentation en quelques instants
 - Etc.
- Atelier "Mon process commercial augmenté" : chaque participant conçoit son kit IA personnalisé selon ses spécificités métiers.

Pédagogie et organisation

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

Matériel pédagogique : cas clients fictifs, logiciels IA, PC professionnel.

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

Financement possible par 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

- Champion de France de négociation commerciale (2026).
- Consultant-formateur en stratégie commerciale B2B, spécialisation dans les entreprises technologiques.
- > 10 ans d'expertise en vente dans le retail, puis en tant que Key Account Manager 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.
- Certifié en CODEV par le CECODEV.