

Booster sa performance commerciale grâce à l'IA

Cette formation permet d'utiliser l'intelligence artificielle pour améliorer la prospection, automatiser certaines actions commerciales et optimiser le cycle de vente jusqu'au closing. Les participants apprendront à gagner du temps, personnaliser leurs échanges et améliorer leur efficacité commerciale grâce à des outils comme ChatGPT.

Cours Pratique de 2 jours

Prix 2026/27 1 690€ HT

PARTICIPANTS	Professionnels souhaitant intégrer l'IA dans leur activité et obtenir des gains rapides et concrets.
COMPÉTENCES DU FORMATEUR	Les intervenants sont des professionnels expérimentés, alliant expertise terrain et maîtrise des pratiques pédagogiques. Ils accompagnent régulièrement des équipes en entreprise et adaptent leurs interventions aux réalités opérationnelles des participants. Leur approche repose sur le partage d'expérience, des cas concrets et une forte orientation résultats.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	L'acquisition des compétences est appréciée tout au long du parcours à travers des mises en situation, des exercices pratiques et des échanges avec le formateur. Un positionnement en début de formation permet d'identifier les attentes, tandis qu'un bilan en fin de parcours vient mesurer les progrès réalisés et les axes de développement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES	La formation s'appuie sur une pédagogie active, centrée sur l'expérience des participants et l'application concrète des concepts abordés. Les séquences alternent apports ciblés, mises en pratique, études de cas et échanges collectifs. Les participants sont régulièrement sollicités pour analyser leurs propres situations professionnelles et expérimenter de nouvelles approches. L'ensemble du dispositif favorise l'implication, l'interaction et le transfert des acquis en situation de travail.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	Contactez nos référents handicap : baptistegaldemar@formeformation.com zinebzahidi@formeformation.com Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Identifier les usages de l'IA à chaque étape du cycle de vente
- Utiliser OpenAI ChatGPT pour préparer leurs actions commerciales
- Automatiser la recherche de prospects et la qualification des leads
- Rédiger des messages de prospection personnalisés
- Préparer les rendez-vous commerciaux avec l'IA
- Traiter les objections et construire des argumentaires

LE PROGRAMME

1) Comprendre les usages de l'IA dans la vente

- Les apports concrets de l'IA pour les équipes commerciales
- Les gains de productivité à chaque étape du cycle de vente
- Les limites et bonnes pratiques d'utilisation

2) Prospecter plus efficacement

- Identifier les cibles prioritaires
- Rechercher des informations sur les prospects
- Générer des ICP et personas
- Rédiger des emails et messages LinkedIn personnalisés
- Concevoir des séquences de prospection multicanales

3) Préparer les rendez-vous commerciaux

- Synthétiser les informations sur l'entreprise
- Identifier les enjeux et points de douleur
- Préparer les questions de découverte
- Élaborer des hypothèses de besoins

4) Construire des argumentaires percutants

- Générer des propositions de valeur
- Adapter les arguments au profil du prospect
- Préparer des preuves et cas clients
- Structurer un pitch commercial

5) Traiter les objections

- Anticiper les objections fréquentes
- Générer des réponses adaptées
- Préparer des simulations de rôle
- Renforcer l'assertivité commerciale

6) Générer les propositions commerciales

- Rédiger des offres et devis
- Personnaliser les propositions
- Préparer les emails d'accompagnement
- Automatiser les relances

7) Négocier et closer

- Préparer les marges de négociation
- Identifier les signaux d'achat
- Générer des scénarios de closing
- Sécuriser les engagements

8) Suivre et analyser la performance

- Rédiger les comptes rendus de rendez-vous
- Mettre à jour le CRM
- Prioriser les opportunités
- Identifier les actions à mener

9) Atelier pratique – Cas fil rouge

- Ciblage d'un prospect
- Génération d'un message de prospection
- Préparation du rendez-vous
- Construction de l'argumentaire
- Traitement des objections
- Rédaction de la proposition commerciale
- Simulation de closing