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	PRIX 2026/27
2 jours	**1 590 € HT**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	Démonstrations en direct, ateliers pratiques, études de cas en lien avec les situations réelles des participants.
PARTICIPANTS	Commerciaux Business Developers Account Managers Key Account Managers Responsables commerciaux Entrepreneurs
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. En cas de problème de connexion pour vos formations à distance, merci de contacter votre référent M. Galdemar : baptistegaldemar@formeaformation.com
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée au plus tard 24 heures avant le début de la formation. La formation est accessible pendant une durée de deux mois à compter de l'inscription du candidat.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez directement M. Galdemar, référent handicap, à l'adresse suivante contact@formeaformation.com pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. En cas de problème technique, veuillez contacter M. Galdemar au 06 86 75 86 50.

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 ses 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
- Générer des propositions commerciales et des relances
- Optimiser la négociation et accélérer le closing

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

Exercice IA : identifier, dans son propre cycle de vente, trois tâches à confier à un assistant conversationnel et définir les règles de bon usage associées.

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

Exercice IA : générer le persona d'un client cible, puis rédiger avec l'IA un email et un message LinkedIn de prospection personnalisés.

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

Exercice IA : préparer un rendez-vous en demandant à l'IA une synthèse de l'entreprise prospect et une liste de questions de découverte.

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

Exercice IA : construire avec l'IA une proposition de valeur et un pitch commercial adaptés au profil d'un prospect.

5

Traiter les objections

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

Exercice IA : simuler avec un assistant conversationnel un client qui formule des objections et s'entraîner à y répondre.

6

Générer les propositions commerciales

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

Exercice IA : rédiger une proposition commerciale personnalisée et son email d'accompagnement à partir d'un brief client.

7

Négocier et closer

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

Exercice IA : préparer une négociation en générant avec l'IA plusieurs scénarios de closing et les marges de manœuvre associées.

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

Exercice IA : transformer des notes de rendez-vous en compte rendu structuré et en plan d'actions prioritaires.

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

Cas pratique : déroulé complet du cycle de vente sur un prospect fil rouge, du ciblage jusqu'à la simulation de closing, avec l'appui de l'IA.