

FORMATION IA POUR LES COMMERCIAUX : PROSPECTER, VENDRE ET PERFORMER



- Présentiel ou distanciel
- Paris, France ou International
- Multiples formats
- Inter ou intra
- 1 à 12 personnes
- A partir de 830€ HT / pers. / jour .
- Référence 2020453396

Objectifs

- Comprendre l'impact de l'intelligence artificielle sur la vente
- Identifier les bons outils IA pour chaque étape du cycle commercial
- Créer des scripts, relances et contenus percutants avec l'IA
- Gagner du temps sur la prospection et le suivi CRM & prioriser ses actions grâce à l'analyse prédictive
- Développer une routine IA performante et éthique

Prérequis de la formation

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.)

À qui s'adresse cette formation ?

Commerciaux B2B/B2C - Ingénieurs d'affaires, SDR / BDR - Responsables Grands Comptes - Directions commerciales - Dirigeants de TPE / PME.

Pour toutes personnes en situation d'handicap, veuillez nous contacter

Présentation

Cette formation innovante vous accompagne pour intégrer l'intelligence artificielle à chaque étape de votre cycle de vente : de la prospection à la relance, en passant par la création de contenus percutants et le pilotage du CRM. Vous apprendrez à gagner du temps, personnaliser vos échanges et prioriser vos actions avec efficacité.

Formateur

Notre formateur est un expert en IA générative avec 10 ans d'expérience en accompagnement commercial et digital. Il allie expertise en IA générative et expérience terrain en stratégie commerciale.



Digital Academy
17 rue du Faubourg Montmartre
75009 Paris

09 77 21 53 21 appel non surtaxé
du lundi au vendredi de 9h30 à 18h
contact@digitalacademy.fr

Programme

Préparer sa prospection avec l'IA

Cibler plus vite, enrichir les comptes, personnaliser les messages.

- Enrichir une base de prospects (données publiques, signaux faibles)
- Générer des messages d'approche par type de client
- Créer des fiches comptes personnalisées en un clic

Outils explorés : Clay.run, Phantombuster, Humantic AI, Lyne.ai, Regie.ai

Atelier: créer une base de 10 comptes enrichis + 3 messages personnalisés.

Scripts d'appel et relances IA

Structurer son discours et automatiser les relances.

- Générer des scripts d'appel selon les profils cibles
- Anticiper les objections et préparer des réponses types
- Créer des relances multi-canal intelligentes

Outils explorés : ChatGPT, Claude, Gong.io, Avoma

Atelier : rédiger un script + objection + relance automatisée

Créer des contenus de vente différenciants avec l'IA

Ne plus dépendre du marketing pour produire des supports efficaces.

- Générer des cas client, témoignages, fiches produits IA
- Adapter le discours selon le rôle (acheteur, utilisateur, décideur)
- Structurer un pitch percutant (méthodes AIDA, CAB)

Outils explorés : ChatGPT, Gamma.app, Synthesia, Tavus

Atelier : transformer une offre en argumentaire client + scoring d'impact

Gérer son pipe et son CRM avec l'IA

Gagner du temps et piloter ses priorités avec plus de précision.

- Générer une synthèse post-RDV automatique
- Prioriser les opportunités à fort potentiel (scoring IA)
- Automatiser la mise à jour CRM

Outils explorés : Salesforce Copilot, Microsoft Dynamics AI, Pipedrive, Fireflies, Notion AI

Atelier : trier un pipe commercial selon probabilité de closing

Éthique, conformité et contrôle qualité IA

Utiliser l'IA sans dérive, en toute conformité.

- Identifier les biais, erreurs ou hallucinations
- Garantir la confidentialité et le respect du RGPD
- Mettre en place une grille de validation simple et fiable

Atelier: auditer un message généré par IA avant envoi

Construire sa routine IA commerciale

Mettre en place un usage pérenne, simple et efficace.

- Identifier ses cas d'usage récurrents
- Créer ses prompts personnalisés
- Structurer une routine hebdomadaire IA (30 min = 3h gagnées)

Atelier final : construire son kit IA commercial personnalisé

Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Cette formation est composée d'apports d'expertise du formateur, de quiz, d'ateliers, d'échanges d'expérience, de cas pratiques, de mises en situation, d'exercices, et de partages de bonnes pratiques.

Quelles sont les modalités d'évaluation ?

Cette formation est évaluée par : une évaluation des acquis en amont via un questionnaire d'auto-positionnement, une évaluation des acquis en fin de formation via un quiz et une évaluation de la satisfaction à chaud..

Version 1, mise à jour le 18 juillet 2025

Vous avez des questions
sur cette formation ?

Nos conseillers vous répondent au :

09 77 21 53 21

appel non surtaxé du lundi
au vendredi de 9h30 à 18h
ou par email

contact@digitalacademy.fr