

Utiliser l'IA pour booster son activité commerciale

Développement commercial - 2026

En résumé

Boostez vos performances commerciales avec l'Intelligence Artificielle !
Cette formation pratique vous apprend à exploiter l'IA pour prospecter plus efficacement, personnaliser vos messages, optimiser vos rendez-vous et automatiser votre suivi client. Grâce à des ateliers concrets, vous repartirez avec des outils immédiatement opérationnels pour transformer vos actions commerciales et gagner en impact.

Objectifs :

Comprendre les fondamentaux de l'IA et de l'IA générative, ainsi que leur usage dans le domaine commercial.
Créer des contenus commerciaux personnalisés grâce à des outils d'IA.
Automatiser certaines tâches (courriels, argumentaires, veille concurrentielle).
Élaborer une stratégie d'intégration de l'IA dans leur process de vente.
Maîtriser les bonnes pratiques et les aspects éthiques liés à l'usage de l'IA.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Participants :

Cette formation s'adresse aux commerciaux terrain ou sédentaires, business developers, responsables de compte, chargés de clientèle ou toute personne impliquée dans une démarche de prospection, de négociation ou de fidélisation, quel que soit le secteur d'activité.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine de l'Intelligence Artificielle.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

480 €
Net de taxe par personne

N10 IACOMMERCIAL 25-A25


1 jour soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 13 oct 2026
- mar 28 avr 2026



1. Introduction à l'Intelligence Artificielle appliquée au commerce

Décryptage des concepts clés : IA, NLP, IA générative.

Panorama des outils IA dans la vente.

2. Premiers pas avec l'IA : le prompt engineering

Définir un bon prompt : clarté, rôle, contexte, format de sortie.

Modèles : prompt ACTIF (Action – Cible – Ton – Infos – Format).

Atelier comparatif : tester 3 formulations différentes pour obtenir un pitch de 3 lignes sur votre entreprise, adapté à un client grand compte / PME / institution publique

3. Attirer de nouveaux prospects avec l'IA

Générer des messages LinkedIn et courriels de prospection personnalisés.

Utiliser des personas IA et l'analyse des intérêts (à partir de LinkedIn, site web, avis clients).

Atelier : création d'un message d'approche, génération d'accroches personnalisées.

4. Optimiser ses rendez-vous et son argumentaire

Générer un persona à partir d'un secteur d'activité.

Créer une fiche concurrentielle avec IA.

Générer une mini présentation automatisée (Gamma / CANVA/ ChatGPT et PPT).

Adapter son argumentaire aux profils.

Atelier : fiche prospect, analyse concurrentielle, argumentaire avec préparation des réponses à objections.

5. Suivi commercial et stratégie IA

Rédiger automatiquement : compte rendu de RDV, relance personnalisée.

Créer un mini dashboard de suivi (ChatGPT, Notion ou Trello).

Points de vigilance : RGPD, les biais, la confidentialité.

Atelier : courriel de relance, mini plan IA en 5 étapes.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation en privilégiant les méthodes

pédagogiques actives et participatives :

Diaporamas interactifs.

Documents de référence et études de cas.

Outils interactifs pour la création et l'évaluation de prompts.

Quiz et exercices pratiques.

Moyens d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

