

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE GRÂCE À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.

Durée

21.00 heures (3.00 jours).

Formation 100% synchrone distanciel ou présentiel.

Profils des apprenants

Commerciaux, responsables ou directeurs des ventes, consultants, dirigeants et entrepreneurs.

Prérequis

- Maîtrise des bases informatiques
- ≥ 1 an d'expérience client/vente
- Avoir un projet d'application de l'IA dans son contexte

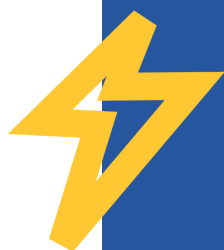
Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, taux de réussite à l'évaluation finale/jury d'évaluation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Analyser les applications de l'IA pour vos pratiques commerciales, en intégrant bénéfices, risques, enjeux éthiques/RGPD/IA Act.
- Créer des supports commerciaux avec IA (prompts, optimisation, accessibilité).
- Mettre en œuvre une prospection assistée par IA (ICP affiné, automatisation, personnalisation à grande échelle).
- Améliorer vente & négociation avec IA d'analyse prédictive (frameworks BATNA/ZOPA, scénarios, simulations).
- Optimiser le processus de vente (assistant IA : plans de compte, transcription/analyse, synthèses, planification)

CONTENU DE LA FORMATION.

Jour 1 : Cadrage & production de supports

- Ouverture & cadrage projet.
- Panorama IA pour la performance commerciale. Principes, cas d'usage. Bénéfices, risques, éthique, RGPD/IA Act.
- Atelier prompts appliqués au commerce. Structuration des prompts : contexte, cible, objectifs, style, contenus. Tests & itérations.
- Créer un support commercial avec IA. Outils IA texte/visuel, optimisation (taille, résolution, message), variantes par canal (plaquette, slide, post). Accessibilité : textes alternatifs, contrastes, police DYS, audio.
- Revue par pairs & critères d'évaluation. Check-list d'adéquation objectifs/cible, accessibilité, conformité au référentiel.

Jour 2 : Prospection assistée par IA

- ICP avancé & segmentation : Méthode d'ICP affiné, données d'entrée, critères, itérations. Livrable : ICP documenté.
- Stack d'outils d'analyse & acquisition. Exemples : HubSpot AI, Sixth Sense (analyse) ; Waalaxy, Humanlinker (acquisition).
- Choix/outillage selon objectifs & cibles.
- **Atelier 1** – Personnalisation à l'échelle (C3) Emails, posts LinkedIn, scripts d'appels : 1 exemple concret par canal avec objectif, cible, support, outil, réglages.
- **Atelier 2** – Automatisation & campagnes (C3) Séquences multi-touch (paramètres, timing, consentement), tests A/B, mesures.
- Revue conformité & risques. Encadrement légal/éthique, données personnelles, registre des traitements. Ajustements pour la soutenance.

Jour 3 : Négociation prédictive & productivité commerciale

- Frameworks & IA d'analyse prédictive. Intégrer BATNA/ZOPA dans un outil d'analyse pour préparer discours & offres. Étude de cas guidée.
- Aide à la vente ultraciblée. Construire grilles de réponses aux objections, scénarios de négociation.
- Simulation d'entretien IA. Mise en situation reconstituée, choix de l'IA, méthodologie, réglages, itérations. Restitution & feedback croisé.
- Assistant IA pour le cycle de vente. Plans de compte, transcription & analyse de conversations, synthèse auto de visites, planification & relances. Bénéfices, points de vigilance (confidentialité/sécurité), bonnes pratiques. Livrable : playbook outillé.
- Préparation soutenance & check référentiel. Montage du dossier de projet : support commercial (avec 2 prompts), aide à la vente, simu IA, prospection IA, optimisation process. Orchestration de la narration et des preuves.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel. Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud :

maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie : emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé; Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud



POUR LES FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF.

Détails sur la certification:

Titre de la certification : Développer la performance commerciale grâce à l'intelligence artificielle.

Nom certificateur : CLASSE DIGITALE.

Code : RS 7283

Date d'enregistrement : 28/11/2025

En fin de parcours, les apprenants s'engagent à passer l'examen en vue de l'obtention de la certification : Un projet opérationnel et soutenable devant jury, démontrant la maîtrise des compétences acquises durant la formation.