

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE GRÂCE À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.

Durée

21.00 heures (3.00 jours).

Formation 100% synchrone en présentiel ou en classe virtuelle selon la session sélectionnée sur Mon Compte Formation.

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.

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

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e par notre service commercial.

Délai d'accès : 3 semaines

Processus : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Pour les inscriptions réalisées via Mon Compte Formation, les informations précontractuelles complètes relatives à la session, au prix, aux dates, aux horaires, aux modalités d'inscription, aux conditions de financement, aux modalités de certification et aux éventuels frais annexes sont accessibles sur la fiche EDOF correspondante avant validation de la commande.

L'inscription définitive intervient exclusivement après validation de la commande par le titulaire sur la plateforme Mon Compte Formation.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud et à froid, 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.

Module 1 : Cadrer le projet et produire des supports commerciaux

Ouverture & cadrage projet.

- Définition des objectifs.
- Identification des livrables attendus.
- Élaboration du calendrier.

Panorama des usages de l'IA pour la performance commerciale

- Présentation des usages actuels de l'IA.
- Principes clés : prompts, itérations, types d'IA.
- Cas d'usage : aides à la vente, simulations, prospection.
- Bénéfices, risques et enjeux éthiques, RGPD et IA Act.

Atelier de structuration des prompts commerciaux

- Structuration des prompts : contexte, cible, objectifs, style, contenus.
- Tests et itérations des prompts.
- Livrable : formalisation de 2 prompts conformes au référentiel.

Création de supports commerciaux avec l'IA

- Utilisation d'outils IA texte et visuel (optimisation taille, résolution, message).
- Déclinaison de variantes par canal (plaquette, slide, post).
- Intégration de l'accessibilité : textes alternatifs, contrastes, police DYS, audio.
- Livrable : premier brouillon du support commercial.

Revue par pairs et évaluation

- Check-list d'adéquation objectifs / cible.
- Vérification de l'accessibilité.
- Conformité au référentiel.

Module 2 : Déployer une prospection assistée par IA

Définition d'un ICP avancé

- Méthode d'affinage itérative.
- Données d'entrée et critères de segmentation.
- Itérations successives.
- Livrable : ICP documenté.

Sélection de la stack d'outils

- Outils d'analyse : HubSpot AI, Sixth Sense.
- Outils d'acquisition : Waalaxy, Humanlinker.
- Choix des outils selon les objectifs et les cibles.

Personnalisation à l'échelle des canaux

- Emails, posts LinkedIn et scripts d'appels personnalisés.
- Définition de l'objectif, de la cible, du support, de l'outil et des réglages.
- Livrables : 3 assets personnalisés (un par canal).

Automatisation et pilotage des campagnes

- Paramétrage de campagnes multi-touch (timing, consentement).
- Tests A/B et mesure de la performance.
- Livrable : séquence automatisée paramétrée.



Module 3 : Activer la négociation prédictive et la productivité commerciale

Frameworks de négociation et analyse prédictive

- Intégration des frameworks BATNA / ZOPA.
- Préparation des discours et des offres.
- Analyse d'une étude de cas guidée.

Conception d'aides à la vente ultraciblées

- Création de grilles de réponses aux objections.
- Élaboration de scénarios de négociation.
- Livrable : aide à la vente finalisée.

Simulation d'entretiens avec l'IA

- Reconstitution de situations commerciales.
- Choix de l'outil IA, méthodologie, réglages et itérations.
- Restitution des résultats et feedback croisé.
- Livrable : compte-rendu de simulation.

Déploiement d'un assistant IA pour le cycle de vente

- Plans de compte.
- Transcription et analyse de conversations.
- Synthèses automatiques de visites.
- Planification et relances.
- Bénéfices, points de vigilance (confidentialité, sécurité) et bonnes pratiques.
- Livrable : playbook outillé.

Préparation de la soutenance et validation finale

- Montage du dossier : support commercial (avec 2 prompts).
- Aide à la vente, simulation IA et prospection IA.
- Optimisation des processus.
- 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. Axio Formation accompagne le candidat dans la compréhension des attendus de certification et dans l'organisation du passage de l'évaluation, selon les modalités prévues par le certificateur et précisées sur la fiche EDOF.

La formation est animée par un formateur expert en intelligence artificielle appliquée à la performance commerciale, à la prospection, à la relation client et à l'aide à la décision. Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

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
- Exercices d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation finale de certification
- Présentation d'un projet professionnel portant sur le développement de la performance commerciale grâce à l'IA dans son contexte professionnel soutenu à l'oral, suivi d'un questionnement par le jury d'évaluation.



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

Accompagnement Axio : information, préparation, inscription, convocation, calendrier, relance, suivi du passage.

Admission après entretien.

Préparation au passage de la certification incluse dans le parcours.

Le passage de l'évaluation certificative est obligatoire pour tout candidat mobilisant ses droits CPF. En cas d'absence ou de refus de présentation à l'évaluation, cette situation est tracée dans le dossier du bénéficiaire et peut avoir une incidence sur la validation de la certification, selon les règles applicables de Mon Compte Formation et du certificateur.

Les modalités complètes de certification, les conditions de passage, les éventuelles dates prévisionnelles, le coût de certification et les informations de session sont précisés sur la fiche EDOF accessible avant validation de la commande.

Un projet opérationnel et soutenable devant jury, démontrant la maîtrise des compétences acquises durant la formation.