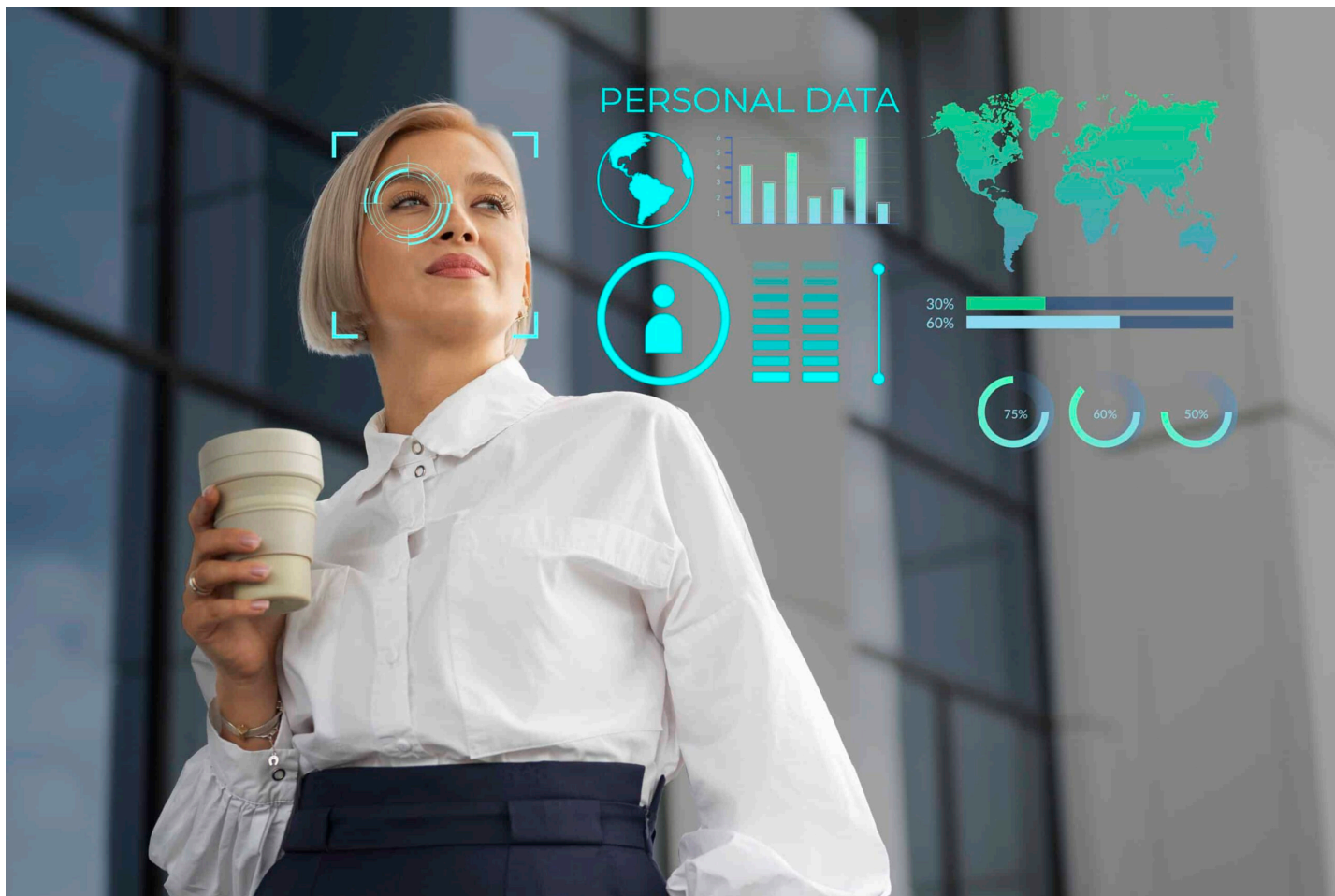




# L'intelligence artificielle au service des commerciaux

## Objectifs de formation

- Former les commerciaux à l'exploitation de l'IA pour générer des leads, optimiser les ventes et améliorer la relation client grâce à des outils concrets et des compétences pratiques.

## Objectifs pédagogiques

- Exploiter l'IA pour générer des leads et améliorer la relation client.
- Découvrir des outils commerciaux concrets pour optimiser les ventes.
- Développer des compétences pratiques pour intégrer l'IA dans le cycle de vente.

**Durée :** 02 jours - 14 heures

**Présentiel :** Présentiel ou Classe virtuelle

**Tarifs :**

980 €

**Dates :**

Le 30, 31 mars 2026

Le 29, 30 Juin 2026

Le 05, 06 Octobre 2026

Le 07, 08 Décembre 2026

## Prérequis

- Aucun

## Public

- Commerciaux, Vendeurs, Technico-commerciaux, assistant/e commercial/e

## Programme

### L'IA dans la prospection commerciale

Comprendre comment l'IA peut identifier et qualifier des leads.

Présentation d'outils simples : Outils CRM avec IA (exemple : HubSpot ou Salesforce AI).

Automatisation des e-mails et messages de prospection.

Cas pratique : lancer une campagne de prospection optimisée avec un outil accessible.

### **L'IA dans le suivi client et la fidélisation**

Analyse des comportements clients avec des outils basés sur l'IA.

Utilisation d'assistants IA pour personnaliser les propositions commerciales.

Atelier final : Construire une action concrète pour optimiser une étape du cycle de vente (prospection, suivi, ou fidélisation).

---

## **Modalités pédagogiques**

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

---

## **Modalités d'évaluation des acquis**

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

---

## **Financement**

- OPCO sous conditions
- Entreprise

- Individuel
- 

## Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
  - Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
  - Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30
- 

## Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
  - Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
  - Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
  - Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
  - Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.
-