

L'intelligence artificielle au service des équipes commerciales

29 janvier 2026

Cette formation vise à équiper les équipes commerciales avec les compétences nécessaires pour exploiter l'intelligence artificielle dans leurs activités quotidiennes. Les participants apprendront à rédiger des prompts efficaces, à utiliser l'IA de manière sécurisée, à qualifier et trouver de nouveaux prospects, ainsi qu'à analyser leur performance commerciale grâce à des outils d'IA.

Durée: 7.00 heures (1.00)

Délai d'accès: 4 semaines

Profils des stagiaires

- Professionnels de la fonction commerciale

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Rédiger des prompts qualitatifs et efficaces pour exploiter une intelligence artificielle
- Utiliser l'intelligence artificielle de manière sécurisée dans un contexte commercial
- Qualifier des prospects à l'aide de l'intelligence artificielle
- Identifier et trouver de nouveaux prospects grâce à l'intelligence artificielle
- Analyser sa performance commerciale avec l'intelligence artificielle

Contenu de la formation

- Comprendre l'intelligence artificielle dans un contexte commercial
 - Définition synthétique de l'intelligence artificielle
 - Ce que l'IA peut (et ne peut pas) faire pour les équipes commerciales
 - Panorama des usages de l'IA dans la vente et la prospection
 - Positionnement de l'IA comme levier d'efficacité commerciale
- Sécurité des données et bonnes pratiques commerciales
 - Enjeux de confidentialité dans un contexte commercial
 - Données prospects, données clients et informations sensibles
 - Bonnes pratiques pour utiliser l'IA de manière sécurisée
 - Ce qu'il est possible ou non de transmettre à un outil d'IA
 - Réduction des risques liés à l'utilisation de l'IA en prospection et en vente
- Rédiger des prompts qualitatifs orientés performance commerciale
 - Comprendre l'impact du prompt sur la qualité des résultats
 - Structurer une demande claire, précise et orientée objectifs
 - Adapter le prompt aux usages commerciaux (prospection, qualification, analyse)
 - Améliorer et affiner ses prompts par itération
 - Bonnes pratiques pour obtenir des réponses exploitables par les équipes commerciales

TrouvezVotreFormation.com

67, rue de Paris – 95720 LE MESNIL-AUBRY - Tél : 01 84 24 01 82

SARL au capital de 5000 Euros APE 8559A ; Siret n° 520 838 129 00036

N° de déclaration d'existence : 11 95 04924 95

- Définir une stratégie commerciale avec l'intelligence artificielle
 - Clarification des objectifs commerciaux
 - Définition des cibles et des segments prioritaires
 - Utilisation de l'IA pour structurer une stratégie commerciale cohérente
 - Identification des leviers d'optimisation de la prospection
 - Aide à la planification et à la priorisation des actions commerciales
- Trouver des prospects grâce à l'intelligence artificielle et aux agents IA
 - Utilisation d'outils d'IA pour identifier de nouveaux prospects
 - Automatisation de la recherche et du ciblage commercial
 - Découverte des agents IA appliqués à la prospection
 - Structuration d'un processus de prospection assisté par IA
 - Gain de temps et augmentation du volume de prospects qualifiés
- Qualifier les prospects avec l'intelligence artificielle
 - Analyse des informations prospects à l'aide de l'IA
 - Qualification des leads par email et par téléphone
 - Priorisation des prospects selon leur potentiel
 - Aide à la préparation des échanges commerciaux
 - Amélioration du taux de transformation
- Analyser la performance commerciale avec l'intelligence artificielle
 - Analyse des résultats de prospection et de vente
 - Lecture et interprétation des indicateurs de performance
 - Utilisation de l'IA pour identifier les axes d'amélioration
 - Ajustement de la stratégie et des actions commerciales
 - Mise en place d'une démarche d'amélioration continue

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Référent qualité

FEKAOUNI Abou (contact : abou.fekaouni@trouvezvotreformation.com)

Référent pédagogique, handicap, coordinateur

GOGENMOS Philippe (contact : p.gogenmos@trouvezvotreformation.com)

Moyens pédagogiques et techniques

- Vidéo projection
- Exercices pratiques
- Utilisation de chatGPT et autres applications IA
- Chaque stagiaire devra être muni d'un PC portable ou tablette ainsi que l'application chatGPT (version gratuite suffisante)

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

- Feuille de présence
- Attestation d'assiduité
- Test pratique

TrouvezVotreFormation.com

67, rue de Paris – 95720 LE MESNIL-AUBRY - Tél : 01 84 24 01 82

SARL au capital de 5000 Euros APE 8559A ; Siret n° 520 838 129 00036

N° de déclaration d'existence : 11 95 04924 95