

IA et performance commerciale: de la prospection à la vente , sans supprimer la relation humaine

PRÉSENTIEL

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Permettre aux professionnels de la vente de maîtriser l'intelligence artificielle générative pour transformer leurs pratiques commerciales et améliorer significativement leurs performances. L'objectif est d'offrir une compréhension solide des applications concrètes de l'IA dans le cycle de vente complet, de la prospection à la négociation, en passant par la préparation des rendez-vous et le suivi client. À l'issue de la formation, les participants seront autonomes dans l'utilisation des outils IA appliqués à la vente, capables de créer des assistants IA personnalisés pour optimiser leur prospection et augmenter leur taux de conversion.

Programme

JOUR 1 : FONDAMENTAUX ET PROSPECTION

Socle commun IA

Compréhension de l'IA générative : LLM, fonctionnement, limites et opportunités
Configuration professionnelle : paramétrage des outils et choix selon les besoins
Bonnes pratiques : sécurité des données, RGPD et conformité
Prompt Engineering : méthodologie RCTFC et techniques avancées
Connexion aux outils commerciaux

Prospection

Analyse des données clients : identifier ses meilleurs clients et segments prioritaires
Définition du positionnement offre x cible avec l'IA
Création de profils de prospects idéaux (frustrations, désirs, croyances)
Prospection LinkedIn : recherche, ciblage et prise de contact optimisée
Prospection cold email : création de campagnes performantes et personnalisées
Construction de sa base de connaissances commerciale (offres, arguments, cas clients)

JOUR 2 : VENTE ET SUIVI COMMERCIAL

Vente

Création de scripts d'appels de prospection (accroche percutante, arguments clés, objections)
Entraînement avec un coach IA : simulation d'appels et corrections en temps réel
Préparation des rendez-vous : analyse du profil prospect et adaptation de l'approche
Prise de notes automatique : enregistrement, transcription et résumé actionnable
Analyse de la qualité des rendez-vous pour améliorer ses performances

Suivi commercial

Rédaction d'emails de suivi percutants et personnalisés
Techniques de négociation assistées par IA : détection des points de blocage et alternatives
Argumentation intelligente : réponses impactantes aux objections
Création d'un assistant commercial personnalisé pour son cycle de vente
Optimisation continue : mesure et amélioration des performances commerciales

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

960 € par stagiaire

Adresse

Antenne Quévert / Dinan
CCI22

ZAC des landes fleuries ,
1 rue du miroir du temps ,

22100 Quévert

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

Les conditions d'admission

Prérequis

Expérience en vente ou commerce recommandée

→ Niveau d'entrée : Sans niveau spécifique

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de : Maîtriser les fondamentaux de l'IA appliqués à la vente : Comprendre le fonctionnement des principaux modèles IA. Configurer et utiliser les outils adaptés à leurs besoins commerciaux. Appliquer les bonnes pratiques de sécurité et RGPD. Optimiser la prospection avec l'IA : Analyser les données clients pour identifier les meilleurs segments. Créer des profils de prospects idéaux détaillés. Mener une prospection efficace sur LinkedIn et par cold email. Maîtriser l'IA dans la phase de vente : Créer des scripts d'appels percutants et surmonter les objections. Préparer efficacement ses rendez-vous en analysant les prospects. Prendre des notes automatiquement et analyser la qualité des entretiens. Optimiser le suivi commercial et la négociation avec l'IA : Rédiger des emails de suivi impactants. Négocier efficacement en identifiant les points de blocage. Créer un assistant commercial personnalisé pour son cycle de vente.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Test de positionnement en entrée, auto-évaluations, évaluations pratiques, synthèse de progression, attestation de formation.

Modalités pédagogiques

70% de pratique, 30% de théorie. Ateliers guidés, apprentissage par l'action, suivi personnalisé, livrables concrets opérationnels.

Date et mise à jour des informations : 30/03/2026

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Les sessions



Quévert

- 5 et 6 octobre 2026
Saint Brieuc
- Session à Dinan nous contacter

Contact



PÔLE FORMATION CONTINUE Saint Brieuc

fc@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor Quévert / Dinan - N° SIRET 18220005500016 - N° d'activité 5322P001722
ZAC des landes fleuries, 1 rue du miroir du temps, - 22100 Quévert
Tél. : 02 96 78 70 34 - formation@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

