



Classe
Digitale

Finançable
100%
CPF

| Collection : L'IA au service des métiers |

Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle

intelligence Artificielle

Vente

Prospection

Formation certifiante : RS7283



À propos de la formation

Dans un environnement commercial de plus en plus compétitif, l'Intelligence Artificielle (IA) se positionne comme un levier stratégique incontournable pour optimiser les performances commerciales. La formation « Développer la performance commerciale grâce à l'IA » vous offre une opportunité unique d'explorer comment les technologies d'IA peuvent transformer vos processus de vente, de la prospection à la négociation finale.

Grâce à cette formation, vous découvrirez comment utiliser des outils IA avancés pour automatiser la génération de leads, améliorer vos présentations commerciales et optimiser vos prises de rendez-vous. Que ce soit par la création de profils clients idéaux (ICP), l'optimisation de votre présence sur LinkedIn, ou l'utilisation de scripts IA pour surmonter les obstacles à la vente, vous serez équipé pour dépasser vos objectifs commerciaux.

Rejoignez-nous pour apprendre à exploiter pleinement le potentiel de l'IA et ainsi prendre une longueur d'avance sur la concurrence en augmentant vos ventes, tout en réduisant le temps et les efforts investis dans chaque cycle de vente.

EXPLOITER LE
POTENTIEL DE L'IA

OPTIMISER LES
PERFORMANCES COMMERCIALES

TRANSFORMER LES
PROCESSUS DE VENTE

AUGMENTER
VOS VENTES

Objectif pédagogique global

Permettre aux professionnels de la vente de développer leur performance commerciale en intégrant de manière éthique et stratégique les outils d'intelligence artificielle dans l'ensemble du cycle commercial.



COMPÉTENCES VISÉES

Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales, au regard des besoins spécifiques de son organisation en termes d'approche et de développement, en s'appuyant sur les principes et possibilités de ces technologies, et en évaluant les risques et enjeux éthiques et réglementaires, afin de déterminer les intégrations adaptées à son contexte professionnel tout en respectant le cadre éthique et réglementaire en vigueur.



Créer des supports commerciaux avec l'IA générative, en rédigeant des prompts précis et adaptés, en s'appuyant sur les outils IA et techniques spécialisés selon les productions visées (plaquettes, posts, slides...) et en les optimisant pour les supports de diffusion et publics cibles (taille, résolution, message...) tout en les rendant accessibles aux personnes en situation de handicap, afin d'améliorer l'efficacité de ses actions commerciales.

PROMPT

Réaliser une prospection assistée par IA, à travers les outils spécifiques d'analyse, d'automatisation et d'acquisition IA, en créant un ICP (profil client idéal) affiné, en optimisant et en personnalisant ses prises de contact à grande échelle, en automatisant sa génération de leads et ses campagnes de prospection, en vue de générer des rendez-vous plus qualifiés tout en réduisant le temps et les efforts investis.

Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA, en s'appuyant sur les outils IA d'analyse prédictive et en y intégrant des frameworks spécifiques (de type BATNA, ZOPA...), en préparant son discours et ses propositions selon les analyses produites, en générant des aides à la vente ultraciblée, et en simulant ses rendez-vous avec une IA dans une situation de vente reconstituée, afin d'augmenter ses performances lors des rendez-vous clients.



Optimiser ses processus de vente avec l'IA, à travers son utilisation en tant qu'assistant virtuel pour générer des plans de compte, transcrire et analyser des conversations, synthétiser automatiquement des rapports d'entretiens, et planifier son suivi commercial, afin de gagner en productivité et se centrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.

Prérequis à l'entrée en formation



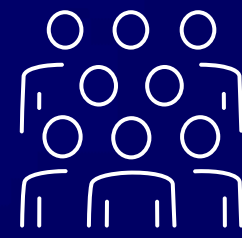
- Maîtrise des bases de l'outil informatique (navigation sur le web, logiciels de base type traitement de texte)
- Avoir une expérience de 1 an minimum en gestion de la relation client (vente et/ou prospection)
- Avoir un projet de développement de la performance commerciale grâce à l'IA dans son contexte professionnel

Déroulé



- Modalité : à distance en classe virtuelle synchrone et e-Learning
- Mise à disposition des replays en cas d'indisponibilité
- Durée : 20 heures dont 12 heures en classes virtuelles synchrone

Public visé



Dans un environnement commercial de plus en plus compétitif, l'Intelligence Artificielle (IA) se positionne comme un levier stratégique incontournable pour améliorer ses performances commerciales. Cette formation vise à doter les professionnels cibles des compétences nécessaires à exploiter ces applications dans leur contexte professionnel afin de développer la performance commerciale de l'entreprise, tout en réduisant le temps et les efforts investis dans chaque cycle de vente.

- Commerciaux
- Responsable des ventes
- Directeurs commerciaux
- Consultants en ventes et performance commerciale
- Cadres dirigeants
- Entrepreneurs et dirigeants



Programme de formation

MODULES E-LEARNIG

8 HEURES



Module 1

FONDAMENTAUX DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- ✓ Définitions
- ✓ Histoire de l'intelligence artificielle
- ✓ L'intelligence artificielle dans la culture
- ✓ Fonctionnement de l'IA générative pour les non-techniciens

Module 2

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET TRAVAIL

- ✓ Les applications potentielles de l'IA en entreprise
- ✓ Quelles sont les tendances d'usage ?
- ✓ L'impact de l'intelligence artificielle sur les travailleurs
- ✓ Le cadre légal et réglementaire de l'IA au travail
- ✓ Quelles mesures mettre en place dans le cadre professionnel ?

Module 3

LES BASES DE L'ART DU PROMPT DE GÉNÉRATION DE TEXTE

- ✓ Qu'est qu'un prompt ?
- ✓ Les éléments essentiels à inclure dans un prompt pour garantir des réponses pertinentes et précises
- ✓ Techniques pour structurer efficacement un prompt
- ✓ L'importance de l'itération pour atteindre son objectif

Module 4

LES BASES DE L'ART DU PROMPT DE GÉNÉRATION D'IMAGE

- ✓ Introduction aux IA génératives d'images
- ✓ Structure et syntaxe d'un bon prompt d'image
- ✓ Les éléments clés : sujet, style, ambiance, couleurs, composition, etc.
- ✓ Styles artistiques et références visuelles
- ✓ Cas d'usage concrets

Programme de formation

MODULES EN VISIO-CONFÉRENCES



Module 1

CRÉER ET OPTIMISER SES SUPPORTS COMMERCIAUX AVEC L'IA

- ✓ Techniques de rédaction de prompts commerciaux efficaces
- ✓ Découverte des frameworks à usage commercial
- ✓ Accessibilité des contenus (WCAG, lisibilité et inclusion)
- ✓ Ateliers pratiques : création de plaquettes, posts et slides adaptés aux cibles



Module 2

OPTIMISATION DE SA PROSPECTION ET SES ACTIONS COMMERCIALES

- ✓ Définition et affinement d'un ICP (Ideal Customer Profile)
- ✓ Automatisation de la génération de leads et campagnes
- ✓ Outils d'IA pour la personnalisation des messages
- ✓ Atelier pratique : Création et test d'une campagne IA



Module 3

TECHNIQUES DE VENTE ET NÉGOCIATION ASSISTÉES PAR IA

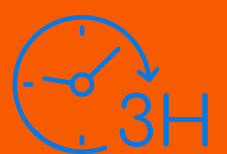
- ✓ Utilisation de l'IA pour l'analyse prédictive et la segmentation
- ✓ Intégration des frameworks de négociation (BATNA, ZOPA...)
- ✓ Simulations de vente avec IA (préparation, argumentation, objection)
- ✓ Atelier pratique : entraînement sur un cas concret de négociation

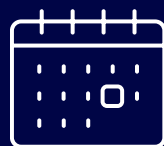


Module 4

OPTIMISATION DES PROCESSUS COMMERCIAUX AVEC L'IA

- ✓ Utilisation de l'IA comme assistant virtuel
- ✓ Transcription et analyse de conversations clients
- ✓ Génération automatique de comptes rendus et suivi commercial
- ✓ Atelier pratique : test des outils IA pour améliorer son efficacité commerciale



 **Horaires des sessions**

de 9h à 12h et de 13h à 16h



Les sessions se déroulent à distance en visioconférence sur Teams.

Certification

Cette formation certifiante conduit à la validation du titre « Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle », enregistrée auprès de France Compétences par Classe Digitale sous le numéro RS7283.

Modalités de l'examen

Production d'un rapport écrit donnant lieu à une soutenance orale de 30 minutes en distanciel

Accessibilité

Classe Digitale est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de handicap.

Contactez directement Stéphanie Cuirot à stephanie.cuirot@classe-digitale.fr ou par téléphone au 07 87 18 42 46, afin d'étudier les possibilités de compensation disponibles.

Financement

Frais d'inscription : 1490€

Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF. D'autres financements sont possibles en fonction de votre statut. . Contactez-nous pour en savoir plus.

Formation 100% en ligne

La formation se déroule entièrement à distance et permet d'accéder au meilleur contenu sans avoir à vous déplacer. Classe Digitale combine classes virtuelles avec les formateurs et sessions e-learning disponible en 24/7.

Classe Digitale : Des formations à l'avant-garde des compétences de demain .

Depuis plus de dix ans, Classe Digitale se distingue par son expertise dans la formation aux compétences de demain, avec un axe central : l'intégration des technologies digitales et de l'intelligence artificielle (IA) dans les métiers et les organisations. À une époque où l'IA transforme en profondeur le fonctionnement des entreprises et des secteurs d'activité, notre mission est de préparer les professionnels à ces mutations en leur apportant des compétences stratégiques et opérationnelles.

Se former aujourd'hui pour maîtriser les compétences utiles demain

Dans un monde où l'intelligence artificielle est devenue un levier stratégique incontournable, Classe Digitale donne aux professionnels les clés pour intégrer ces technologies de manière éclairée et performante. Notre ambition est de construire des passerelles entre l'IA et les métiers, en garantissant une approche centrée sur l'humain, l'éthique et l'innovation.

Une vision engagée pour une IA responsable et inclusive

Membre du collectif «Impact AI», Classe Digitale œuvre pour une adoption éthique et raisonnée de l'intelligence artificielle dans les entreprises. Nous croyons en une IA au service des organisations et des individus, et non en remplacement des compétences humaines. Nos formations visent ainsi à permettre aux apprenants de collaborer efficacement avec l'IA, en exploitant son potentiel tout en en comprenant les enjeux et les limites.





En rejoignant Classe Digitale, les apprenants s'assurent une formation d'excellence, en phase avec les besoins du marché et les défis de la transformation numérique.

CLASSE DIGITALE

TourAriane :
5 place de la pyramide
92088 Paris La Défense

CONTACT

Stéphanie CUIROT
+33 (0)7 87 18 42 46
stephanie.cuirot@classe-digitale.fr

SITE INTERNET & MAIL

www.classe-digitale.fr
contact@classe-digitale.fr

SUIVEZ-NOUS SUR LINKEDIN

