// Intégrer l'IA au service de la performance commerciale

Public	La formation s'adresse aux professionnels souhaitant acquérir une meilleure compréhension de l'Intelligence Artificielle et découvrir des cas d'applications concrets de l'IA Générative dans un contexte professionnel.
Prérequis	- Avoir une licence payante à une solution d'IA générative - Avoir un ordinateur et une bonne connexion lors de la formation - Pour les formations en distanciel : une caméra, microphone et haut-parleurs ou casque
Dispositions pratiques	Effectif maximum : 10 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription par mail ou téléphone : au minimum 10 jours avant le démarrage de la session
Présentation générale	Les métiers commerciaux reposent sur la qualité des échanges, la pertinence des messages et la préparation des actions de vente. L'Intelligence Artificielle permet aujourd'hui de gagner en efficacité sur ces dimensions, à condition de savoir dialoguer correctement avec l'outil. Cette formation a pour objectif de permettre aux commerciaux de : - comprendre simplement ce qu'est l'IA générative, - l'utiliser comme assistant commercial du quotidien, - améliorer leurs pratiques de prospection, de rendez-vous et de suivi client. La formation privilégie une approche progressive, concrète et très opérationnelle, avec de nombreux exercices pratiques.
Objectifs	- Expliquer les principes de base de l'IA générative et ses usages en vente - Formuler des demandes claires à une IA pour obtenir des réponses exploitables - Rédiger des messages commerciaux efficaces à l'aide de l'IA - Préparer des rendez-vous commerciaux augmentés par l'IA - Structurer des argumentaires et réponses aux objections avec l'IA - Utiliser l'IA pour gagner du temps dans le suivi commercial - Mettre en pratique l'IA sur leurs propres cas commerciaux

CONTENU DE LA FORMATION — PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module 1 Découvrir l'IA générative et ses usages commerciaux

Compétence : Comprendre les bases de l'IA appliquée à la vente

Contenu :

— Qu'est-ce que l'Intelligence Artificielle générative ?
— Comment fonctionne un outil comme ChatGPT (sans technique)
— Ce que l'IA peut faire pour un commercial
— Limites, biais et bonnes pratiques d'usage

Module 2 Apprendre à bien dialoguer avec l'IA (bases du prompt)

Compétence : Savoir formuler des demandes efficaces à l'IA

Contenu :

— Pourquoi la qualité de la demande est essentielle
— Structure simple d'un prompt efficace
— Donner du contexte à l'IA (client, offre, objectif)
— Erreurs fréquentes à éviter

Module 3 **Utiliser l'IA pour la prospection commerciale**

Compétence : Créer des messages de prospection plus efficaces

Contenu :

— Utiliser l'IA pour mieux comprendre sa cible
— Générer des messages de prospection personnalisés
— Adapter le ton selon le canal (email, LinkedIn)
— Améliorer l'accroche commerciale

Module 4 **Préparer ses rendez-vous commerciaux avec l'IA**

Compétence : Mieux préparer ses actions de vente

Contenu :

— Recherche d'informations client avec l'IA
— Structuration d'un rendez-vous commercial
— Préparer un pitch clair et synthétique
— Anticiper les attentes du client

Module 5 **Construire un argumentaire commercial avec l'IA**

Compétence : Structurer son discours de vente

Contenu :

— Clarifier sa proposition de valeur
— Mettre en avant les bénéfices clients
— Adapter l'argumentaire selon le profil client
— Utiliser l'IA comme aide à la structuration

Module 6 **Gérer les objections et les réponses clients avec l'IA**

Compétence : Répondre plus efficacement aux objections

Contenu :

— Identifier les objections récurrentes
— Structurer des réponses claires et rassurantes
— Adapter le discours selon le contexte
— Utiliser l'IA pour s'entraîner

Module 7 **Utiliser l'IA pour le suivi et la relance commerciale**

Compétence : Améliorer la qualité du suivi client

Contenu :

— Rédiger des emails de relance efficaces
— Reformuler des comptes-rendus de rendez-vous
— Gagner du temps dans le suivi commercial
— Bonnes pratiques de personnalisation

Module 8 **Bonnes pratiques, éthique et sécurité des données commerciales**

Compétence : Utiliser l'IA de manière responsable

Contenu :

— Données sensibles et confidentialité
— Ce qu'il ne faut pas transmettre à l'IA
— Bonnes pratiques en entreprise
— Cadre réglementaire (notions clés)

Module 9 **Synthèse et mise en application opérationnelle**

Compétence : Ancrer l'usage de l'IA dans son quotidien commercial

Contenu :

— Synthèse des usages vus
— Partage d'expériences entre participants
— Construction d'un plan d'actions individuel
— Bonnes pratiques pour continuer à progresser

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Modalités pédagogiques	Moyens pédagogiques : - Support de formation Powerpoint projeté - Ateliers pratiques à chaque module avec des cas pratiques - QCM du module 1 au module 9 pour valider les acquis, corriger en groupe et échanger Méthodes pédagogiques : - Alternance théorie/pratique (40 % théorie, 60 % pratique). - Mises en situation et travaux en groupe pour ancrer les connaissances. - Utilisation d'exemples concrets adaptés au contexte des participants. - Active au travers de cas pratique favorisant le travail individuel et en groupe sur des problématiques métiers Modalités possibles : - Présentiel - Distanciel synchrone (salle virtuelle)
Moyens d'encadrement	L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés, qui permet l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.
Durée	2 jours soit 14h
Dates	Dates à convenir avec le client
Lieu(x)	En fonction de la modalité de formation
Coût par participant	€ HT / participant
Accessibilité	Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap. Contact référent handicap : Charles Martin-Laval, charles@liftia.ai
Restauration	Liste fournie sur demande
Hébergement	Liste fournie sur demande
Responsable / Contact	Witwer Mikael - mikael@liftia.ai - 0658018656
Formateur / Formatrice	La formation doit être placée sous le contrôle d'un formateur qui intervient effectivement dans le processus d'acquisition des compétences. Il doit avoir des qualités en adéquation avec le domaine concerné et agir pour le compte d'un organisme de formation déclaré.
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (émargement par les stagiaires et le formateur) Une attestation de compétences sera remis à chaque stagiaire

Évaluation de l'action	Évaluation des acquis sous format de QCM Évaluation de la prestation de formation « à chaud » en fin de formation
Indicateurs de résultats	Nombre de stagiaires formés : * Taux de satisfaction : * Taux de réussite aux évaluations des acquis : * *Les données seront mises à jour en 2026 Indicateurs globaux de l'organisme disponibles sur le site liftia.ai