

Formation : Gagner en efficacité commerciale avec l'IA

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. EIA

Prix : 1500 € H.T.

NEW

Cette formation vous propose de transformer votre approche commerciale B2B grâce aux outils d'intelligence artificielle. Dans un monde dans lequel la technologie évolue rapidement, maîtriser ces nouveaux leviers devient un avantage concurrentiel déterminant pour les professionnels de la vente. Vous découvrirez comment exploiter le potentiel de l'IA, notamment l'IA générative, pour optimiser chaque étape de votre processus commercial, de la prospection à la fidélisation. Préparez-vous à augmenter significativement votre productivité et vos résultats.



Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Comprendre les fondamentaux de l'IA générative appliquée au métier de commercial B2B
- ✓ Cibler, scorer et prioriser ses prospects à l'aide d'outils d'IA
- ✓ Rédiger des messages percutants avec l'IA générative
- ✓ Mettre en place une veille simple, ciblée et automatisée
- ✓ Préparer ses rendez-vous en s'appuyant sur l'IA générative

Public concerné

Commerciaux B 2 B, business developers, responsables de comptes et responsables commerciaux souhaitant intégrer l'IA dans leur pratique quotidienne

Prérequis

Aucun

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Apports théoriques, exercices pratiques, utilisation d'outils IA. générative.

PARTICIPANTS

Commerciaux B 2 B, business developers, responsables de comptes et responsables commerciaux souhaitant intégrer l'IA dans leur pratique quotidienne

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Les fondamentaux de l'IA générative pour les commerciaux

- Découvrir le fonctionnement des IA génératives : techniques de prompting efficaces
- Explorer l'écosystème d'outils disponibles
- Respecter le cadre éthique et les bonnes pratiques du RGPD

Travaux pratiques

Rédiger des prompts commerciaux efficaces pour maximiser la pertinence des réponses obtenues

2 Gagner en productivité quotidienne avec les outils d'IA générative

- Simplifier la préparation de ses rendez-vous clients
- Rédaction assistée : créer des e-mails commerciaux percutants pour augmenter les taux d'ouverture et de réponse
- Supports de vente : générer des présentations professionnelles
- Prise de notes automatisée et résumés : transformer ses conversations en comptes-rendus et résumés structurés

Travaux pratiques

Rédaction assistée avec ChatGPT. Générer des supports de présentation avec Gamma. Synthétiser un compte rendu de réunion visio avec Copilot.

3 Détecter les opportunités business par une "veille intelligente"

- Mettre en place une veille automatisée : veille concurrentielle, veille client, Veille d'opportunités (appels d'offres)

Travaux pratiques

Mettre en place une surveillance automatique avec ChatGPT, VisualPing ou Wappalyzer pour rester informé des évolutions du marché

4 Cibler ses prospects avec les outils d'IA générative

- Définir ses cibles : créer son ICP (Ideal Customer Profile) et ses buyer personas avec l'IA
- Enrichir sa base : collecter et qualifier automatiquement des contacts pertinents et mettre à jour ses bases de données avec l'IA
- Détecter des signaux d'achat pour ses prospects ou ses clients

Travaux pratiques

Définir ses buyer personas avec ChatGPT. Enrichir ses bases de données de contacts avec Dropcontact et Waalaxy

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 Optimiser ses actions de prospection avec les outils d'IA générative

- Automatiser les séquences de messages personnalisés à grande échelle
- S'entraîner aux calls et utiliser l'IA comme sparring partner

Travaux pratiques

S'entraîner au traitement des objections téléphoniques de vive voix avec Chat GPT

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 25 juin, 24 sep., 3 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 juin, 17 sep., 26 nov.