Formation Intelligence Artificielle (IA) pour commerciaux

CCI Formation Pro

Commercial - Relation client - Vente Intelligence Artificielle - 2025

La formation en résumé

Pendant cette ère de transformation où l'intelligence artificielle (IA) devient le pivot central de l'innovation professionnelle, les métiers commerciaux vont s'adapter. Que ce soit pour réduire certaines tâches chronophages et mieux se concentrer sur leur coeur de métier, ou pour booster leur performance grâce à des assistants IA tels que Chat GPT, les commerciaux vont tirer profit des outils IA.

Formez-vous dès maintenant, en présentiel ou en distanciel, pour découvrir et exploiter tout le potentiel des outils d'Intelligence Artificielle.

Grâce aux nombreuses illustrations concrètes, vous pourrez identifier les outils d'intelligence artificielle qui vous seront utiles pour booster vos ventes et performances.

Objectifs :

- Comprendre comment l'intelligence artificielle peut améliorer les pratiques commerciales
- Découvrir des outils IA pour améliorer l'organisation commerciale et augmenter l'efficacité des processus
- Développer des stratégies pour intégrer l'IA dans la fidélisation et l'amélioration de l'expérience client
- Acquérir des compétences en formulation de prompts efficaces pour interagir avec l'IA, permettant une utilisation optimale des technologies génératives dans divers contextes commerciaux
- Analyser et utiliser les données grâce à l'IA pour prendre des décisions commerciales éclairées

Participants :

- Directions commerciales, responsables commerciaux, commerciaux, technico-commerciaux, chargés d'affaires, chargés de clientèle
- Chefs d'entreprise

Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

1 565 €

(non assujetti à la TVA)

2 jours

(14 heures), en présentiel ou en distanciel

Cas pratiques

Financement FNE-Formation (nous consulter)

Accès micro learning / mobile learning inclus

Accès Mobile learning

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Commercial : optimisez vos pratiques et performances

Dates et villes

À distance -

- 16/06, 23/06

Lyon - 04 72 53 88 00

- 17/02, 18/02
- 01/12, 02/12
- 14/05, 15/05

Le contenu

Introduction à l'IA et aux techniques de prompt

- Contexte historique et exploration de son évolution dans le commerce.
- L'IA générative : identification des plateformes et outils clés
- Aperçu de Chat GPT, Gemini, Copilot, Perplexity, Dall-e, Leonardo, Firefly ...
- Intégrer les difficultés éthiques liés à l'IA, IA Act
- Initiation à l'art du prompt avec exercices pratiques pour apprendre à formuler des requêtes efficaces.
- Atelier pratique sur l'écriture de prompts pour tester les résultats dans les contextes d'activité des participants

Identification des bénéfices actuels de l'IA dans l'activité commerciale

- Outils IA pour l'analyse et les prévisions des ventes
- Outils IA pour automatiser les processus de vente
- Outils IA pour la personnalisation des interactions client en vente
- Outils IA pour aider à définir la stratégie marketing et commerciale

Applications concrètes de l'IA dans le domaine commercial

- Analyses de données par l'IA : démonstration et exercices sur catalogues pdf, fichiers excel, sites web…
- Exploration des outils d'IA pour la prospection et la préparation de contenu et de rendez-vous.
- Atelier pratique :
  - Simulation de mise en place d'une campagne de prospection
  - Génération de plans d'action et de supports via l'IA
- Analyses de méthodes d'actions pour la fidélisation client
- Approfondir les stratégies d'utilisation de l'IA pour le suivi et la fidélisation des clients
- Atelier interactif :
  - Démonstration de scénarios de fidélisation client utilisant l'IA
  - Pratique de formulation de prompts spécifiques

Synthèse des meilleures pratiques

- Études de cas d'entreprises utilisant avec succès des outils d'IA dans leurs opérations commerciales
- Elaboration d'un plan d'actions individuel et priorisation

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement sera envoyé en amont.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations… Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole…

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :
Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Un téléphone portable compatible avec la technologie 4G, au cas où une connexion de secours serait nécessaire