



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : BOOSTER SES VENTES ET SA PROSPECTION

Maîtrisez l'IA pour optimiser vos performances commerciales

FORMATIONS COURTES

INITIATION

DDA

Ref. : C24IASALES

Durée :
1 jour - 7 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 870 € HT

Repas inclus

L'IA révolutionne notre quotidien et nos métiers, transformant la manière dont nous interagissons avec nos clients et prospects. Pour rester en phase avec cette tendance incontournable, il est essentiel de prendre le virage de l'Intelligence Artificielle dès maintenant.

Cette formation d'un jour vous permet de comprendre l'impact crucial de l'IA dans le domaine commercial. Notre objectif ? Vous apprendre à utiliser l'Intelligence Artificielle de manière stratégique et pertinente pour **dynamiser votre**

prospection

et booster vos ventes. Durant cette formation ISM vous découvrirez comment **automatiser l'identification des leads**, réduire les tâches chronophages et **personnaliser** votre approche de prospection grâce à l'IA. Vous apprendrez à intégrer intelligemment l'IA dans votre

stratégie commerciale

, vous positionnant ainsi en avant-garde de **l'innovation.**

Ne manquez pas cette opportunité de vous démarquer dans un monde où l'Intelligence Artificielle façonne l'avenir des affaires.

OBJECTIFS

- Comprendre l'Intelligence Artificielle et son application dans le domaine commercial.
- Automatiser l'identification de leads, réduire les tâches chronophages et personnaliser sa prospection.
- Développer les ventes en intégrant l'IA dans sa stratégie commerciale.

POUR QUI ?

Commerciaux, KAM, manager et responsable commercial.

Directeur commercial et directeur des ventes.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

L'apprenant sera capable de s'appropriier les méthodes pour utiliser au mieux l'IA au service de sa prospection et ses ventes.

PROGRAMME

Intelligence Artificielle : booster ses ventes et sa prospection

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



Présentation et panorama de l'Intelligence Artificielle pour les commerciaux

- Appréhender les concepts de base de l'intelligence artificielle
- Détecter l'IA dans votre quotidien
- Comprendre ce qu'est l'IA Générative et plus particulièrement ChatGPT
- Appréhender les potentialités et les limites de l'IA en prospection : créer et contrôler le contenu.
- Savoir écrire un bon prompt
- **Atelier pratique** : rédiger un prompt

Attirer de nouveaux prospects

- Générez des idées créatives pour attirer les nouveaux prospects.
- **Atelier pratique** : Générer des idées créatives pour susciter l'intérêt des prospects.
- Créer un email de prospection personnalisé à partir d'un profil LinkedIn.
- **Atelier pratique** : créer un email de prospection personnalisé avec l'IA en 1 minute.

Améliorer sa performance commerciale avec l'IA

- Dresser un profil du prospect avant un rendez-vous.
- **Atelier pratique** : Créer un persona de votre prospect avec l'IA.
- Identifier les points faibles de vos concurrents à partir des avis clients et la page à "propos de nous".
- **Atelier pratique** : Réaliser une fiche concurrent.
- Créer une présentation d'offre à partir de votre modèle avec l'IA.
- **Atelier pratique** : A partir de son modèle d'offre produire une présentation automatisée avec Gamma AI
- Construire un argumentaire adapté à votre prospect et anticiper les objections.
- **Atelier pratique** : Produire un argumentaire adapté à votre prospect et anticiper les objections
- Faire rédiger un email de compte-rendu de rendez-vous.
- **Atelier pratique** : Rédiger un email de suivi de rendez-vous.

Créer sa stratégie IA pour développer les ventes

- Analyser ses données commerciales et identifier les points d'amélioration grâce à l'IA.
- Mettre en place une stratégie IA pour la vente en cohérence avec ses objectifs commerciaux.
- Cadre juridique et éthiques liés à l'utilisation de l'IA : la réglementation actuelle.
- **Atelier pratique** : Réaliser son plan d'action individualisé pour augmenter les ventes sous forme d'un diagramme de Gantt avec Trello.

INTERVENANTS

Olivier BERBUDEAU
Expert en intelligence artificielle

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.



Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

05 déc. 2025

Paris

27 juin 2025

06 oct. 2025

Lyon

05 déc. 2025

Lille

05 déc. 2025