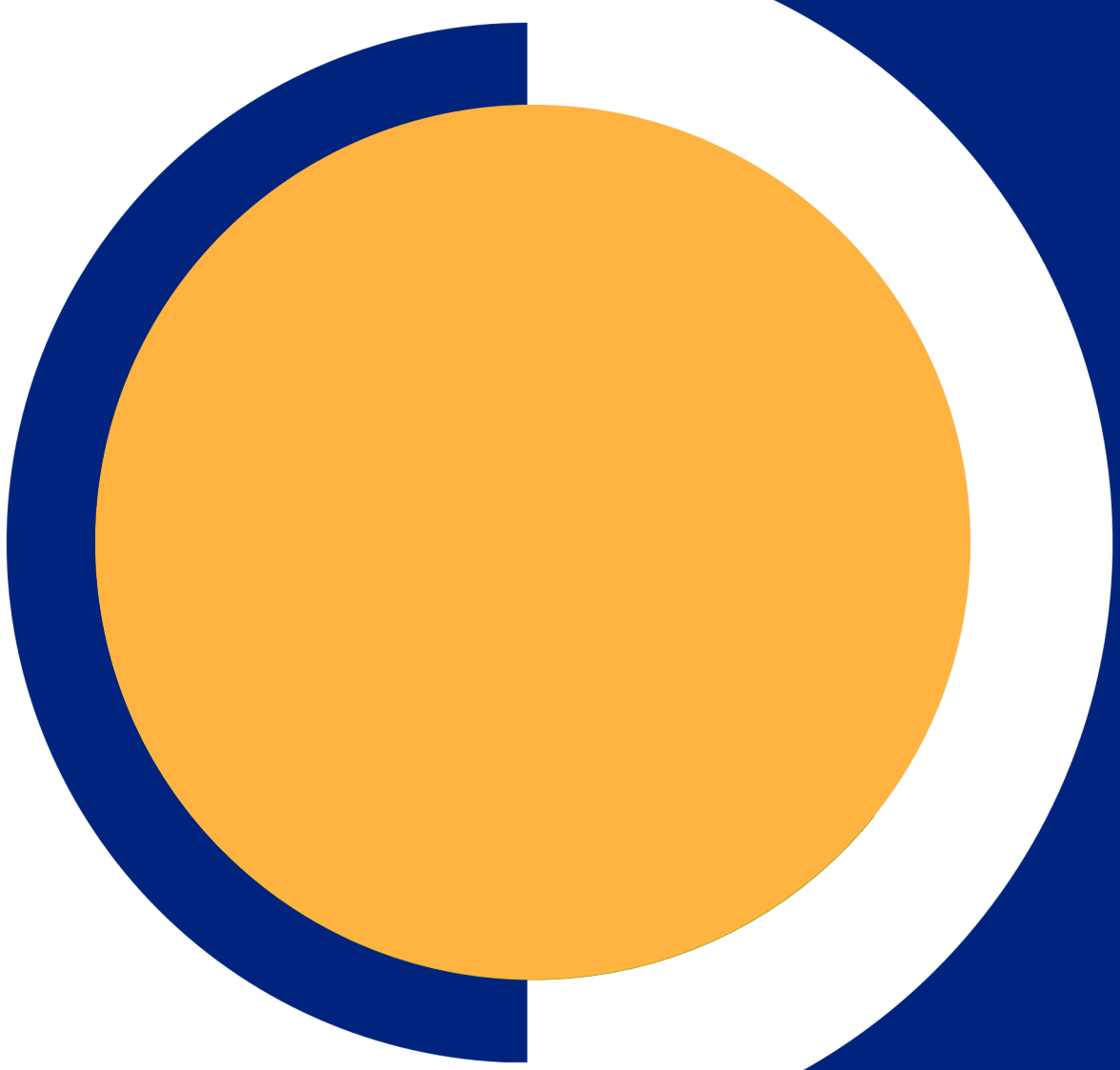




Formation IA Commerciale

✉ contact@optimanager.fr

Formation

Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle

Pourquoi suivre cette formation ?

Développez vos compétences commerciales grâce à l'intelligence artificielle pour renforcer votre efficacité et votre performance. Cette formation vous apporte des méthodes concrètes pour identifier les usages de l'IA adaptés à votre activité, optimiser votre prospection, personnaliser vos prises de contact, améliorer vos techniques de vente et de négociation et créer des supports commerciaux pertinents.

Vous repartirez avec des outils opérationnels pour gagner en productivité et vous concentrer sur les actions commerciales à forte valeur ajoutée.

Objectifs

- Exploiter l'IA pour développer la performance commerciale de l'entreprise.
- Automatiser et optimiser la génération de leads.
- Cibler plus précisément les prospects et clients potentiels.
- Optimiser la prise de rendez-vous commerciaux.
- Améliorer la préparation des présentations commerciales.
- Optimiser les arguments et scripts commerciaux grâce à l'IA.
- Intégrer les outils d'IA dans son contexte et ses pratiques professionnelles.
- Réduire le temps et les efforts consacrés à chaque cycle de vente.
- Utiliser l'IA comme un levier stratégique pour améliorer l'efficacité commerciale.

Public visé

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

Prérequis

- 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

Général

Tarif : 1650 €

En ligne

30 heures réalisable en 1 mois

Titre RS: RS7283

Certificateur : Classe Digitale
Date d'échéance de l'enregistrement : 24-09-2030

Formation en partenariat

Public

Personne souhaitant se former pour :

- un premier emploi
- une reconversion professionnelle
- une montée en compétence

Financement

CPF

France Travail

OPCO

1 à 5 fois

Délais & Inscription

Inscription toute l'année. Délais : 14 jours ouvrables.

Pour vous inscrire, rendez-vous sur formasynergie.fr ou appelez le 01 87 66 12 03

Contactez-nous

Une formation en ligne & interactive

Vous disposerez d'un accès personnel à la plateforme d'apprentissage en ligne 24/7 depuis un ordinateur, tablette ou mobile.

 **Les contenus de cours** : cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne.

 **Les exercices d'évaluation** : questionnaires à choix multiples (QCM), résolution d'études de cas et simulations de situations professionnelles.

Les + de la formation



**Coach dédié
à vos côtés**



**Accompagnement
individuel de
préparation à la
certification**



**Inscription
toute l'année**



**Groupe d'échanges
entre apprenants**



**Formation
certifiante**

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont priées de nous consulter, pour évaluer ensemble un dispositif adapté.



Zoom métier

Mission : Prospection commerciale



Le ou la commercial(e) identifie et cible les prospects susceptibles d'être intéressés par l'offre de l'entreprise. Il ou elle définit son profil client idéal, personnalise ses prises de contact et développe ses actions de prospection afin de générer des rendez-vous plus qualifiés.

Grâce à l'IA, il ou elle automatise certaines tâches, gagne du temps et améliore l'efficacité de sa prospection.

Module 1 – Fondamentaux de l'Intelligence Artificielle

- Définitions et histoire de l'IA
- Fonctionnement de l'IA générative (non-techniciens)
- Applications de l'IA en entreprise et tendances d'usage

Module 2 – Intelligence Artificielle et travail

- Impacts de l'IA sur les métiers
- Cadre légal, réglementaire et éthique
- Bonnes pratiques d'intégration en contexte professionnel

Module 3 – Bases du prompt de génération de texte

- Définition et structure d'un prompt
- Techniques d'optimisation et itération
- Cas d'usage professionnels

Module 4 – Bases du prompt de génération d'image

- IA génératives d'images
- Structure d'un prompt image (sujet, style, composition...)
- Styles visuels et cas d'usage concrets

Module 5 – Créer et optimiser ses supports commerciaux avec l'IA

- Prompts commerciaux et frameworks
- Accessibilité des contenus
- Ateliers : plaquettes, posts, slides

Module 6 – Optimisation de la prospection et des actions commerciales

- Définition et affinement de l'ICP
- Automatisation des leads et campagnes
- Atelier : création et test d'une campagne IA

Module 7 – Techniques de vente et négociation assistées par IA

- Analyse prédictive et segmentation
- Frameworks de négociation (BATNA, ZOPA...)
- Simulations et cas pratiques

Module 8 – Optimisation des processus commerciaux avec l'IA

- IA comme assistant virtuel
- Analyse de conversations clients
- Comptes rendus automatisés et suivi commercial

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1. Certificateur et certification

- **Certificateur** : Classe Digitale
- **Certification** : RS7283 - Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle

2. Passage de l'examen

Le passage de l'examen se déroule à distance, en visio conférence

3. Modalités d'évaluation

Afin de valider votre certification, merci de respecter les étapes suivantes :

1. Réalisation de votre support de présentation

Vous devez préparer un support (type PowerPoint) de 10 à 15 diapositives présentant votre projet professionnel en lien avec l'utilisation de l'IA dans votre activité commerciale.

Votre présentation doit notamment inclure :

- une analyse de votre contexte professionnel
- l'identification des opportunités de l'IA dans votre activité
- des exemples concrets d'utilisation (prospection, vente, outils IA utilisés...)
- les bénéfices apportés (gain de temps, performance, personnalisation...)

une déclaration sur l'honneur attestant que les travaux présentés sont personnels, condition nécessaire pour que le dossier soit recevable.

2. Dépôt de votre support sur ProCertif

Une fois votre support finalisé, vous devez le déposer sur la plateforme ProCertif.

⚠ Ce dépôt est obligatoire pour pouvoir accéder à l'épreuve orale.

<https://app.procertif.com/mywallet/assessment/698a1829b9b8a>

3. Respect des délais

Votre support doit être réalisé et déposé dans un délai maximum de 15 jours après la fin de votre formation.

4. Prise de rendez-vous pour l'oral

Une fois votre support déposé, vous devez prendre contact avec votre coach pédagogique afin de planifier votre passage à l'oral.

Des sessions de jury sont organisées régulièrement (en moyenne 2 sessions par mois).

5. Déroulement de l'épreuve orale

L'oral se déroule à distance (visioconférence) et dure 20 minutes :

- 10 minutes de présentation
- 5 minutes d'échange avec le jury
- 5 minutes de délibération (hors présence du candidat)

6. Résultat de la certification

À l'issue de votre passage, le jury valide votre certification.

Le résultat vous sera communiqué par email, et votre certificat sera disponible sur la plateforme.

⚠ Important

- Le travail présenté doit être strictement personnel (attestation sur l'honneur demandée)
- Aucun passage à l'oral ne sera possible sans dépôt préalable du support
- Tout retard peut entraîner un report de votre passage



Étape 1 : le choix de votre parcours

Un conseiller de formation vous contacte, et vous guide au mieux dans votre choix de parcours

C'est la première communication, soyez vous-même, il n'y a pas de limites à votre projet ! Faites part de toutes vos envies à votre conseiller et comptez sur lui pour vous trouver la formation qui vous convient et mener à bien votre projet.



Étape 2 : l'inscription

Vous avez choisi votre parcours, c'est l'heure de votre inscription

Votre conseiller vous accompagnera pas à pas tout au long du processus d'inscription et de financement pour vous faciliter la tâche !

Cela ne prend que quelques minutes et l'inscription est parfaitement sécurisée !



Étape 3 : le démarrage de la formation

Le début d'une belle aventure à vos côtés

Un rendez-vous découverte est mis en place avec votre coach attitré avant de commencer votre formation. Ce RDV vous permet de découvrir la plateforme ainsi que le déroulement de votre formation.



Étape 4 : votre bilan pédagogique

Félicitations ! Vous avez terminé votre parcours de formation.

Recevez l'attestation de compétences, faites le point avec votre coach et inscrivez-vous à la certification.

Vous êtes prêt à gravir les échelons !

Nos solutions de financement



CPF, prise en charge jusqu'à 100%

Si vous êtes en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle, vous pouvez mobiliser votre CPF pour financer votre formation dans la limite de vos droits.



France Travail, prise en charge jusqu'à 100%

Pour votre recherche d'emploi ou votre reconversion professionnelle, France Travail peut financer votre formation.



Une financement simplifié.

Pour les financements avec vos fonds propres, vous pouvez bénéficier de facilités de paiement. Maîtrisez le coût de votre formation en la finançant en 1 à 5 fois.

INCLUS DANS LA FORMULE :

- Accompagnement individuel de préparation à la certification
- Accompagnement avec un coach dédié
- Webinaires
- Groupe d'échanges entre stagiaires
- Accompagnement à l'installation
- Un service technique à votre service (réponse sous 48h)
- Application disponible sur Store (téléphone, tablette...)
- Vidéos téléchargeables au format .mp4
- Certification enregistrée chez France Compétences

Formule Premium

1650 €

Vidéos, podcasts, cas pratiques, quiz évaluatifs



- **1h** de rdv individuel de préparation à la certification
- **2h** de coaching
- **5h** de webinaire



Notre équipe est à votre écoute !

Nos formations peuvent bénéficier d'aides au financement. Notre équipe vous accompagne dans les démarches.

[Optimanager.fr](https://www.optimanager.fr)