



PROGRAMME DE FORMATION

RS7283 — Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle



SARL Groupe Cobalt – Détenteur de la marque BEEBOOST FORMATIONS

NDA : 75870210787 – SIRET : 90962948700010

37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges

V07-2026-3

Informations pratiques

Durée

20 heures

(4 jours)

Lieu - En présentiel

37 Rue Barthélémy Thimonnier

87280 Limoges

Participants

Maximum : 12

Formation individuelle

Prix

1 240 € HT

Dates de la formation

A définir au moment de l'inscription

Formateurs

Formateurs BEEBOOST FORMATIONS – Compétences en entrepreneuriat, marketing, communication, IA et gestion d'entreprise.

- **GEOFFREY MERTIN**

PRÉAMBULE : Donner les bons leviers pour accélérer son développement



Ce parcours vise à accompagner les professionnels dans **l'intégration de l'intelligence artificielle au sein de leurs pratiques commerciales**, afin d'améliorer leur efficacité, leur productivité et leurs performances.

Pendant **4 séances de 5 heures, soit 20 heures de formation**, les stagiaires apprendront à utiliser l'IA pour analyser leurs pratiques commerciales, créer des supports, développer leur prospection, préparer leurs rendez-vous et négociations et optimiser leur suivi commercial. Le parcours couvre ainsi progressivement les compétences **C1 à C5** travaillées dans les quatre séances.

Chaque participant est invité à venir avec **son propre contexte professionnel, son offre commerciale et un ordinateur portable**, afin de mettre directement en application les outils et méthodes abordés et de produire des supports exploitables dans son activité.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES GLOBAUX

- **Analyser les applications potentielles de l'IA** dans ses pratiques commerciales et identifier les usages pertinents.
- **Créer des supports commerciaux avec l'IA générative**, adaptés à ses objectifs et à ses cibles.
- **Réaliser une prospection assistée par IA**, en affinant son ciblage, en personnalisant ses prises de contact et en structurant ses campagnes de prospection.
- **Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA**, notamment dans la préparation des rendez-vous, l'argumentation et le traitement des objections.
- **Optimiser ses processus de vente avec l'IA**, en l'utilisant comme assistant virtuel pour analyser les échanges, structurer les informations et organiser le suivi commercial.

Séance 1 – Analyser les usages de l'IA et créer des supports commerciaux

Durée: 5H

Cette séance couvre les compétences **C1 et C2** du parcours :

C1 : Analyser les applications potentielles de l'IA dans ses pratiques commerciales.

C2 : Créer des supports commerciaux avec l'IA générative.

Jour 1 : Analyser les usages de l'IA et créer des supports commerciaux

GEOFFREY MARTIN

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les principaux usages de l'intelligence artificielle applicables aux différentes étapes du cycle commercial.
- Analyser les opportunités, limites et points de vigilance liés à l'utilisation de l'IA dans ses pratiques commerciales.
- Structurer des prompts commerciaux précis afin d'obtenir des résultats adaptés à un objectif, une cible et un canal.
- Utiliser une IA générative pour concevoir et améliorer des supports commerciaux adaptés à une cible.
- Vérifier et adapter les contenus produits par l'IA en tenant compte notamment de la fiabilité, de la confidentialité, des données personnelles et de l'accessibilité. Ces points de vigilance sont explicitement travaillés dans le support.

EVALUATION : QCM intermédiaire — Séance 1 — IA

Séance 2 – Réaliser une prospection assistée par IA

Durée: 5H

La séance est centrée sur la compétence **C3** et vise notamment le ciblage, la création d'un ICP, la personnalisation des prises de contact et la structuration des campagnes :

C3 : Réaliser une prospection assistée par IA, à travers les outils spécifiques d'analyse, d'automatisation et d'acquisition IA, en créant un ICP affiné, en optimisant et en personnalisant ses prises de contact à grande échelle, en automatisant sa génération de leads et ses campagnes de prospection.

Jour 2 : Réaliser une prospection assistée par IA

GEOFFREY MARTIN

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les usages de l'IA permettant d'améliorer l'efficacité d'une démarche de prospection.
- Construire et affiner son **ICP (Ideal Customer Profile)** à partir de critères commerciaux pertinents.
- Utiliser l'IA pour identifier les problématiques, motivations, freins et arguments adaptés à une cible.
- Concevoir et personnaliser des messages de prospection selon le profil du prospect et le canal utilisé.
- Structurer une campagne de prospection et ses séquences de contact et de relance avec l'assistance de l'IA.explicitement travaillés dans le support.

EVALUATION : QCM intermédiaire — Séance 2 — IA

Séance 3 – Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA

Durée: 5H

Cette séance correspond à la compétence **C4** et utilise notamment les frameworks **BATNA** et **ZOPA** :

C4 : Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA, en s'appuyant sur les outils IA d'analyse prédictive et en y intégrant des frameworks spécifiques comme BATNA ou ZOPA, afin d'augmenter ses performances lors des rendez-vous clients.

Jour 3 : Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA

GEOFFREY MARTIN

Objectifs pédagogiques :

- Utiliser l'IA pour préparer et structurer un rendez-vous commercial.
- Identifier les besoins potentiels du prospect et construire un argumentaire commercial personnalisé.
- Anticiper les objections et préparer des réponses et questions de relance adaptées.
- Utiliser l'IA pour préparer différents scénarios de négociation.
- Intégrer les méthodes **BATNA** et **ZOPA** afin d'identifier les alternatives, limites, concessions possibles et zones d'accord.
- S'entraîner à la vente et à la négociation à travers des simulations assistées par IA.

EVALUATION : QCM intermédiaire — Séance 3 — IA

Séance 4 – Optimiser ses processus de vente avec l'IA

Durée: 5H

Cette dernière séance développe la compétence **C5**, avec l'IA utilisée comme véritable assistant virtuel commercial :

C5 : Optimiser ses processus de vente avec l'IA, à travers son utilisation en tant qu'assistant virtuel pour générer des plans de compte, transcrire et analyser des conversations, synthétiser automatiquement des rapports d'entretiens, et planifier son suivi commercial, afin de gagner en productivité et se centrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.

Jour 4 : Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA

GEOFFREY MARTIN

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les tâches commerciales pouvant être optimisées ou assistées par l'IA.
- Générer et structurer un **plan de compte** pour organiser les informations relatives à un client ou prospect stratégique.
- Exploiter les notes ou la transcription d'un échange commercial afin d'identifier besoins, objections, signaux d'intérêt et opportunités.
- Transformer des informations commerciales brutes en comptes rendus et synthèses exploitables.
- Utiliser l'IA pour préparer les relances et planifier les prochaines actions commerciales.
- Structurer un processus de suivi commercial permettant de prioriser les actions et de se concentrer sur les tâches à plus forte valeur ajoutée.

EVALUATION : QCM intermédiaire — Séance 4 — IA

LIVRABLE : Support de soutenance de 15 à 20 diapositives présenté lors de la soutenance

Méthodes et modalités pratiques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques (10% du temps maximum par module).
- Co-construction de livrables.
- Accompagnement personnalisé.
- Supports numériques remis à chaque stagiaire.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- QCM de positionnement et d'acquisition.
- Enquête de satisfaction à chaud.
- SOUTENANCE

PRÉREQUIS

Aucun diplôme préalable. Ordinateur portable personnel exigé.

ACCESSIBILITÉ

Les formations en présentiel se déroulent au :

37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges

Référent handicap : Sébastien Lamaud

☎ 07 63 17 26 65

✉ sebastien.lamaud@gmail.com

VOTRE CONTACT

Ludovic Oliveira

BEEBOOST FORMATIONS

☎ 09 80 80 42 24

✉ beeboostformations@gmail.com

SARL Groupe Cobalt – Détenteur de la marque BEEBOOST FORMATIONS

NDA : 75870210787 – SIRET : 90962948700010

37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges.

