

Formation Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle (prépa RS7283)

■ Durée :	4 jours (28 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	3 275,00 € HT (standard) 2 620,00 € HT (remisé)
■ Public :	Commerciaux, responsables/dir. des ventes, consultants, dirigeants ou entrepreneurs avec un projet d'usage de l'IA pour la performance commerciale
■ Pré-requis :	Maîtrise des bases informatiques (web, bureautique) - 1 an d'expérience minimum en relation client (vente et/ou prospection)
■ Objectifs :	Identifier les usages pertinents de l'IA dans le cycle commercial en intégrant les enjeux éthiques et réglementaires (RGPD) - Créer des supports commerciaux avec IA générative (texte, visuel, slides) et les optimiser pour les canaux de diffusion et l'accessibilité - Structurer une prospection assistée par IA : ICP, messages personnalisés à grande échelle, automatisation et génération de leads - Améliorer la vente et la négociation grâce aux analyses prédictives, cadrages BATNA/ZOPA et simulations de rendez-vous - Optimiser les processus de vente avec des assistants IA : plans de compte, transcription/synthèse d'entretiens, reporting et suivi CRM
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.

Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
Référence :	COM102707-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.
Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr , nous étudierons ensemble vos besoins

Jour 1 — Cadrage stratégique, éthique/RGPD et préparation des données

Panorama des IA utiles au commerce : génératives, analytiques, prédictives ; limites, risques et retours d'expérience

Cartographier le cycle commercial et identifier les goulots d'étranglement à adresser par l'IA (qualification, négo, relance, etc.)

Cadre éthique et réglementaire : RGPD, base légale, minimisation, transparence, confidentialité, traçabilité des prompts

Qualité des données et préparation : hygiène CRM, enrichissement, consentements, journaux d'activité et partage sécurisé

Définir ICP et proposition de valeur assistés par IA : segmentation, signaux d'achat, personas dynamiques, verbatims clients

Structurer la gouvernance : rôles, validations, journal des prompts, critères d'acceptation, plan de contrôle

Atelier fil rouge : cadrer le projet RS7283 : objectifs chiffrés, carte des cas d'usage, liste de données disponibles et manquantes, première version d'ICP

Jour 2 — Prospection augmentée et création d'assets commerciaux

Prospection assistée par IA : scoring de comptes, veille signaux faibles, ciblage multi-critères, priorisation des actions

Personnalisation à l'échelle : variantes de messages, A/B testing, cadences multicanales (email, LinkedIn, téléphone), mesures d'impact

Automatisation responsable : limites, supervision humaine, détection de dérives, registre des envois et exclusions RGPD

Génération d'assets commerciaux : accroches, scripts d'appels, emails, posts, pages, mini-decks, cas clients, FAQ objections

Accessibilité et multi-canal : structure des contenus, alternatives textuelles, sous-titres, formats adaptés aux supports

Mise en forme « prête à publier » : prompts avancés, chaînes de prompts, vérification factualité et ton

Atelier fil rouge : bâtir une séquence de prospection IA complète (ICP → liste cible → 3 messages personnalisés + plan de cadence) et produire un kit d'assets opérationnels

Jour 3 — Vente, négociation et assistants IA intégrés au CRM

Préparation de rendez-vous assistée par IA : qualification des besoins, matrices arguments-preuves, cadrage des objections

Cadres de négociation : définir BATNA/ZOPA, concessions, grilles de valeur, scripts de reformulation entraînés par IA

Simulation de rendez-vous avec agent IA : enregistrement, feedback structuré, amélioration continue des scripts

Assistants IA pour l'exécution : prise de notes, transcription, synthèse, plan de compte, next steps, relances intelligentes

Intégration CRM : champs utiles, workflows, journalisation des interactions IA, droits d'accès, sécurité et conformité

Reporting augmenté : comptes-rendus normalisés, scoring post-rendez-vous, tâches automatiques et alerts intelligentes

Atelier fil rouge : simuler un rendez-vous de vente, générer automatiquement un compte-rendu structuré dans un format CRM, plan de relance et plan de compte

Jour 4 — Industrialisation, pilotage de la performance et soutenance

Industrialiser les cas d'usage : modèles de prompts réutilisables, bibliothèques de messages, check-lists de conformité

Pilotage par les données : taux d'ouverture/réponse, qualification, conversion par étape, cycle de vente, panier moyen

Plan d'expérimentation : hypothèses, tests contrôlés, métriques de succès, calendrier, mécanismes d'arrêt ou d'extension

Gestion des risques : hallucinations, biais, confidentialité, dépendance outils ; plans de mitigation et contrôle qualité

Storytelling de la valeur : structurer le dossier projet, visualiser les impacts, relier actions IA → KPIs business

Entraînement à la soutenance : pitch 10 min + Q/R 10 min, grille d'évaluation, ajustements finaux et plan 30-60-90 jours

Atelier fil rouge : soutenance « blanche » du dossier projet avec grille d'évaluation ; finalisation des livrables et feuille de route d'industrialisation

Modalités d'évaluation (prépa RS7283)

Production et soutenance d'un dossier projet démontrant l'usage pertinent de l'IA pour développer la performance commerciale, suivie d'un questionnaire. Entraînements progressifs tout au long du parcours.