



ORGANISME DE FORMATION AUX TECHNOLOGIES ET METIERS DE L'INFORMATIQUE

Formation Industrialiser ses pratiques commerciales avec l'IA

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92

TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07

E-MAIL : inscription@hubformation.com

L'intelligence artificielle transforme les pratiques commerciales en automatisant certaines tâches, en améliorant la personnalisation des interactions et en facilitant l'analyse des données. Cette formation permet de structurer des usages IA fiables, sécurisés et réutilisables afin d'intégrer durablement l'IA dans les processus commerciaux, les outils et les méthodes de pilotage des équipes.

Référence	IZE
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 590 €HT

Objectifs

- | Identifier les cas d'usage IA à fort impact dans un cycle de vente et les prioriser selon leur valeur métier, leur faisabilité et leurs risques.
- | Concevoir des prompts, modèles et workflows commerciaux réutilisables adaptés aux activités de prospection, de préparation et de suivi client.
- | Structurer un cadre d'usage de l'IA intégrant gouvernance, confidentialité des données et validation des contenus générés.
- | Déployer une démarche d'industrialisation des usages IA commerciaux et piloter l'adoption à l'aide d'indicateurs de performance.

Public

| Directeurs commerciaux, responsables des ventes, managers commerciaux, équipes sales operations ou RevOps, responsables marketing et génération de leads, consultants en performance commerciale, formateurs en vente, chefs de projet innovation ou transformation digitale souhaitant structurer des usages IA dans un environnement commercial B2B.

Prérequis

| Connaître les principales étapes du cycle de vente ainsi que les notions fondamentales de marketing et de relation client.

Programme de la formation

Comprendre le potentiel de l'IA dans les pratiques commerciales

- | Identifier les usages de l'IA dans les activités de prospection, qualification, préparation et suivi client.
- | Distinguer expérimentation individuelle et industrialisation des pratiques commerciales augmentées.
- | Cartographier les étapes du cycle commercial compatibles avec l'automatisation ou l'assistance IA.
- | Analyser les bénéfices attendus en matière de productivité, personnalisation et homogénéisation des pratiques.
- | Évaluer les limites liées aux données, aux biais, à la confidentialité et à la validation humaine.

Identifier et prioriser les cas d'usage IA commerciaux

- | Recenser les irritants commerciaux et les opportunités d'amélioration par l'IA.
- | Qualifier les cas d'usage selon leur impact métier, leur faisabilité et leurs risques.
- | Différencier gains de temps, gains de qualité et gains de performance commerciale.
- | Construire une matrice de priorisation pour sélectionner des usages pilotes pertinents.
- | Définir des critères de sélection adaptés aux objectifs de l'organisation.

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)

du 5 au 6 octobre 2026
du 14 au 15 décembre 2026

PARIS

du 28 au 29 septembre 2026
du 7 au 8 décembre 2026

[VOIR TOUTES LES DATES](#)

Concevoir des prompts et assistants commerciaux réutilisables

- | Structurer des prompts commerciaux efficaces à partir d'un objectif, d'un contexte et de critères de qualité.
- | Définir les rôles, formats de sortie et consignes adaptés aux usages commerciaux.
- | Produire des modèles réutilisables pour la prospection, les rendez-vous et les relances.
- | Contrôler la qualité des réponses générées et ajuster les consignes selon les résultats obtenus.
- | Organiser une bibliothèque commune de prompts pour les équipes commerciales.

Appliquer l'IA à la prospection et à la préparation commerciale

- | Exploiter l'IA pour analyser des comptes cibles et préparer des rendez-vous commerciaux.
- | Générer des messages de prospection personnalisés et des relances adaptées aux interlocuteurs.
- | Produire des synthèses d'informations clients et des argumentaires commerciaux.
- | Préparer des questions de découverte et des réponses aux objections fréquentes.
- | Utiliser l'IA pour améliorer la préparation et la qualité des interactions commerciales.

Industrialiser les workflows commerciaux augmentés par l'IA

- | Définir un workflow commercial intégrant IA, CRM et outils de pilotage existants.
- | Standardiser les usages et documenter les étapes clés des processus commerciaux.
- | Organiser les rôles entre commerciaux, managers, marketing et sales operations.
- | Mettre en place une logique d'amélioration continue des modèles et workflows utilisés.
- | Contrôler la qualité des contenus générés et les points de validation humaine.

Sécuriser et gouverner les usages IA commerciaux

- | Identifier les données sensibles et les risques liés à l'utilisation des outils IA.
- | Définir des règles d'usage conformes aux contraintes de confidentialité et de protection des données.
- | Encadrer la validation humaine des contenus générés avant diffusion aux clients.
- | Sensibiliser les équipes aux enjeux de responsabilité, de biais et de maîtrise de l'IA.
- | Mettre en place une charte d'usage et un cadre de gouvernance opérationnel.

Déployer l'IA commerciale à l'échelle et piloter la performance

- | Construire un plan de déploiement progressif pour une équipe commerciale.
- | Sélectionner les populations pilotes et définir les actions d'accompagnement adaptées.
- | Organiser des rituels d'équipe et des communautés d'usage autour de l'IA commerciale.
- | Définir des indicateurs d'usage, de productivité, de qualité et d'adoption.
- | Piloter l'amélioration continue des pratiques, prompts et workflows commerciaux

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

- | Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
- | Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
- | Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
- | Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
- | Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
- | Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
- | Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en

ligne.

| Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.

| Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité



Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.