

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE GRÂCE À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.

Durée

21.00 heures (3.00 jours).

Formation 100% synchrone en présentiel ou en classe virtuelle selon la session sélectionnée sur Mon Compte Formation.

Profils des apprenants

Commerciaux, responsables ou directeurs des ventes, consultants, dirigeants et entrepreneurs.

Points forts

Cours individuels ou en mini groupe limité à 10 pour plus d'interactivité + Préparation d'une certification officielle.



Prérequis

- Maîtrise des bases informatiques
- ≥ 1 an d'expérience client/vente
- Avoir un projet d'application de l'IA dans son contexte
- En cas de séquence en distanciel, il faut également savoir utiliser une plateforme collaborative en ligne (visio-conférence).

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Pour tout besoin lié à la pédagogie notre référent est Patrick : gestion@axio-academy.com (également référent handicap)

Pour tout besoin d'ordre administratif notre référente est Emilie : gestion@axio-academy.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial.

Délai d'accès : 3 semaines

Processus : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Pour les inscriptions réalisées via Mon Compte Formation, les informations précontractuelles complètes relatives à la session, au prix, aux dates, aux horaires, aux modalités d'inscription, aux conditions de financement, aux modalités de certification et aux éventuels frais annexes sont accessibles sur la fiche EDOF correspondante avant validation de la commande.

L'inscription définitive intervient exclusivement après validation de la commande par le titulaire sur la plateforme Mon Compte Formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Analyser les applications de l'IA pour vos pratiques commerciales, en intégrant bénéfices, risques, enjeux éthiques/RGPD/IA Act.
- Créer des supports commerciaux avec IA (prompts, optimisation, accessibilité).
- Mettre en œuvre une prospection assistée par IA (ICP affiné, automatisation, personnalisation à grande échelle).
- Améliorer vente & négociation avec IA d'analyse prédictive (frameworks BATNA/ZOPA, scénarios, simulations).
- Optimiser le processus de vente (assistant IA : plans de compte, transcription/analyse, synthèses, planification)

CONTENU DE LA FORMATION.

1 : Comprendre l'IA et analyser les opportunités pour sa performance commerciale - temps estimé 2H

- Comprendre les principes essentiels de l'IA
- Cartographier les applications commerciales de l'IA
- Relier l'IA aux objectifs de performance commerciale
- Analyser les opportunités d'intégration dans son contexte

Cas pratique : Les apprenants cartographient leurs usages actuels, identifient les opportunités et construisent une première feuille de priorisation.

2 : Déployer une prospection assistée par IA - temps estimé 2H

- Identifier les risques et limites de l'IA en contexte commercial
- Repérer les biais et dérives propres au commercial
- Comprendre le cadre réglementaire — IA Act
- Comprendre le cadre réglementaire — RGPD et Loi Informatique et Libertés
- Maîtriser les droits d'auteur et l'usage commercial des contenus générés
- Intégrer l'accessibilité des supports commerciaux

Cas pratique : Les apprenants appliquent la checklist et proposent les garde-fous nécessaires.

3 : Créer des supports commerciaux avec l'IA générative - temps estimé 3H

- Cadrer le brief et le traduire en prompt commercial efficace
- Produire des contenus commerciaux textuels
- Produire ou enrichir des supports visuels commerciaux
- Optimiser les supports selon le canal de diffusion

Cas pratique : Les apprenants produisent, testent, comparent et améliorent leurs supports commerciaux.

4 : Structurer une prospection assistée par IA - temps estimé 2H30

- Cadrer la démarche et les limites de la prospection assistée
- Créer un ICP affiné avec l'IA
- Utiliser les outils IA d'analyse commerciale
- Rédiger et personnaliser les prises de contact

Cas pratique : Les apprenants construisent leur ICP, génèrent et personnalisent leurs prises de contact puis justifient leurs choix.

5 : Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA - temps estimé 3H

- Préparer un rendez-vous commercial avec l'IA
- Utiliser l'analyse prédictive dans la préparation commerciale
- Intégrer des frameworks de négociation
- Générer des aides à la vente ultraciblées
- Simuler un entretien de vente avec une IA
- Améliorer sa posture commerciale grâce aux retours IA

Cas pratique : Les apprenants préparent, simulent, analysent et améliorent leurs pratiques de vente et de négociation.



6 : Optimiser le cycle de vente avec un assistant IA - temps estimé 2H30

- Utiliser l'IA comme assistant commercial
- Générer des plans de compte
- Transcrire et analyser des conversations commerciales
- Synthétiser les rapports d'entretien ou de visite
- Structurer et planifier le suivi commercial

Cas pratique : Les apprenants produisent une synthèse exploitable et un premier plan de suivi.

7 : Automatisation, agents IA et intégration dans les workflows - temps estimé 2H

- Utiliser l'IA comme assistant commercial
- Générer des plans de compte
- Transcrire et analyser des conversations commerciales
- Synthétiser les rapports d'entretien ou de visite
- Structurer et planifier le suivi commercial

Cas pratique : Les apprenants produisent une synthèse exploitable et un premier plan de suivi.

ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Academy repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel. Axio Academy accompagne le candidat dans la compréhension des attendus de certification et dans l'organisation du passage de l'évaluation, selon les modalités prévues par le certificateur et précisées sur la fiche EDOF.

La formation est animée par un formateur expert en intelligence artificielle appliquée à la performance commerciale, à la prospection, à la relation client et à l'aide à la décision. Nous concevons des formations certifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé; Activités d'entraînement en synchrone • Un support technique téléphonique sera mis en place pour les séances en distanciel.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Exercices d'entraînement tout au long de la formation
- Contrôle permanent des acquis par le/la formateur/trice
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- Evaluation finale de certification
- Présentation d'un projet professionnel portant sur le développement de la performance commerciale grâce à l'IA dans son contexte professionnel soutenu à l'oral, suivi d'un questionnement par le jury d'évaluation.



POUR LES FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF.

Détails sur la certification :

Titre de la certification : Développer la performance commerciale grâce à l'intelligence artificielle.

Nom certificateur : CLASSE DIGITALE.

Code : RS 7283

Date d'enregistrement : 28/11/2025

Financements possibles : CPF, OPCO, Fonds propres, France Travail et Autres financements possibles (nous contacter).

Accompagnement Axio : information, préparation, inscription, convocation, calendrier, relance, suivi du passage.

Admission après entretien.

Préparation au passage de la certification incluse dans le parcours.

Le passage de l'évaluation certificative est obligatoire pour tout candidat mobilisant ses droits CPF. En cas d'absence ou de refus de présentation à l'évaluation, cette situation est tracée dans le dossier du bénéficiaire et peut avoir une incidence sur la validation de la certification, selon les règles applicables de Mon Compte Formation et du certificateur.

Les modalités complètes de certification, les conditions de passage, les éventuelles dates prévisionnelles, le coût de certification et les informations de session sont précisés sur la fiche EDOF accessible avant validation de la commande.

Un projet opérationnel et soutenable devant jury, démontrant la maîtrise des compétences acquises durant la formation.