INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : POUR LES FONCTIONS COMMERCIALES

MSC19



PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation DIG10 – IA – Les Fondamentaux ou test de positionnement SIFCO. Venir avec ses problématiques métier (exemples de propositions commerciales, argumentaires, relances, objections clients). Disposer d'un compte ChatGPT ou Claude ou Gemini (même gratuit) créé **avant** la formation.

DURÉE

7H00, soit 1 jour

PROCHAINE(S) SESSION(S) :

2027

Besançon	**1re Session :** 07/06

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Mettre l'intelligence artificielle au service concret de votre activité commerciale
- Construire des solutions IA directement exploitables, en partant de vos problématiques réelles (prospection, argumentaires, propositions commerciales, relances, relation client, …)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Préparer des argumentaires de vente et des scripts de prospection adaptés à chaque cible grâce à l'IA

- Rédiger des propositions commerciales structurées et personnalisées en un temps réduit

- Générer des synthèses de rendez-vous, des relances efficaces et des réponses adaptées aux objections

- Exploiter l'IA pour la veille concurrentielle et la connaissance client

- Résoudre ses propres problématiques métier en appliquant une méthodologie de résolution de problème avec l'IA

PROGRAMME

Cadrage : méthodologie de résolution de problème avec l'IA

- Rappel des fondamentaux du prompting appliqués au contexte commercial

- Méthode en 4 étapes : identifier le problème, formuler la demande, itérer, valider le résultat

- Recueil des problématiques réelles amenées par chaque participant

- Classement collectif des cas par thématique pour structurer la journée

Cas pratique : prospection et argumentaires de vente

- Analyser un marché ou un segment client avec l'IA : identifier les besoins, les freins et les leviers

- Générer des scripts de prospection adaptés au canal (téléphone, email, LinkedIn, terrain)

- Construire un argumentaire de vente structuré à partir d'une fiche produite ou d'un brief simple

- Exercice sur les cas réels des participants : chaque stagiaire travaille sur ses propres produits ou services

Cas pratique : propositions commerciales et réponses aux appels d'offres

- Rédiger une proposition commerciale personnalisée à partir d'un contexte client (besoin, budget, enjeux)

- Structurer une réponse à un appel d'offres : comprendre le cahier des charges, organiser les arguments, soigner la forme

- Adapter le ton et le niveau de détail selon l'interlocuteur (acheteur, décideur technique, direction générale)

- Exercice sur les cas réels des participants

Cas pratique : suivi commercial, relances et gestion des objections

- Générer des synthèses de rendez-vous structurées (points abordés, engagements, prochaines étapes).

- Rédiger des relances efficaces et différenciées selon le stade du cycle de vente.

- Préparer des réponses aux objections fréquentes : l'IA comme sparring partner.

- Gérer les situations délicates : réclamations, insatisfactions, refus de devis.

- Exercices sur les cas réels des participants.

Cas pratique : veille concurrentielle et connaissance client

- Utiliser l'IA pour synthétiser des informations sur un prospect, un client ou un concurrent.

- Analyser un site web, un rapport annuel ou un communiqué de presse en quelques minutes.

- Préparer un rendez-vous client : briefing personnalisé généré par l'IA.

- Mettre en place une routine de veille sectorielle assistée par l'IA.

Atelier libre : résolution de vos problématiques spécifiques

- Chaque participant travaille sur sa problématique métier restante avec accompagnement individualisé.

- Le formateur guide, corrige les prompts et propose des approches alternatives.

- Partage collectif des solutions trouvées : chaque participant présente son cas et son résultat.

- Constitution d'une bibliothèque de prompts métier partagée entre les participants.

- Synthèse et plan d'action individuel : ce que je mets en place dès lundi.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie centrée sur les cas réels des participants

Ateliers pratiques sur poste de travail individuel

Accompagnement individualisé par le formateur sur chaque problématique

Travail collaboratif : partage de solutions et construction d'une bibliothèque de prompts commune

Échanges d'expériences entre participants de structures différentes

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation pratique : chaque participant doit résoudre une problématique métier de son choix avec l'IA et présenter sa démarche et son résultat au groupe. Évaluation par le formateur sur la pertinence du prompt, la qualité du résultat et l'esprit critique appliqué.