



Automatiser et optimiser son processus commercial grâce à l'intelligence artificielle

Cette formation répond aux besoins des professionnels commerciaux confrontés à la transformation digitale et à l'intégration de l'intelligence artificielle dans leurs pratiques commerciales. Elle développe des compétences pratiques pour structurer, automatiser et optimiser le processus de prospection et de suivi client grâce à des outils d'IA et des plateformes d'automatisation. Les participants bénéficient d'une approche concrète et opérationnelle, facilitant la personnalisation des échanges, l'amélioration du taux de conversion et la productivité, avec des livrables directement applicables dans leur entreprise.



Informations générales

Durée : 21,00 heures

Profils des stagiaires : Professionnels commerciaux et dirigeants souhaitant intégrer l'IA dans leur processus commercial.

Nombre de participants par session : 8 maximum

Pré-requis : Maîtrise des outils bureautiques courants. Première expérience de la prospection commerciale. Possession d'un ordinateur portable et accès à Internet. Recommandation d'une première utilisation de ChatGPT ou d'un outil d'IA générative.



Objectifs pédagogiques

Identifier les étapes clés d'un processus commercial automatisé avec l'IA. Analyser les outils d'intelligence artificielle applicables au commerce. Concevoir des séquences de prospection personnalisées à l'aide de l'IA. Appliquer des stratégies d'automatisation entre les outils commerciaux. Utiliser des prompts efficaces et construire une bibliothèque réutilisable. Évaluer les gains de productivité et optimiser les processus en continu.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Module 1 – Découverte des fondamentaux du processus commercial et de l'intelligence artificielle (3,5 heures)

Compétence développée : Comprendre les fondamentaux du commerce et de l'IA.

Aptitude développée : Identifier les concepts clés du processus commercial et de l'IA.

Contenus abordés :

- Les étapes du processus commercial traditionnel.
- Introduction aux notions d'intelligence artificielle et IA générative.
- Présentation des outils d'IA courants et de leur impact sur la fonction commerciale.

Module 2 – Analyse et sélection des outils d'intelligence artificielle et d'automatisation pour le commerce (3,5 heures)

Compétence développée : Sélectionner les outils pertinents pour automatiser le processus commercial.

Aptitude développée : Analyser les fonctionnalités et intégrer des outils adaptés.

Contenus abordés :

- Fonctionnalités clés des outils d'IA générative et CRM.
- Présentation des plateformes d'automatisation et des connecteurs (n8n, Zapier, Make).
- Critères de choix et intégration aux systèmes existants.



Module 3 – Conception de séquences de prospection multicanales personnalisées avec l'IA (4 heures)

Compétence développée : Élaborer des séquences de prospection multicanales personnalisées.

Aptitude développée : Construire des messages et workflows adaptés aux profils prospects.

Contenus abordés :

- Techniques de personnalisation automatique (emails, appels, LinkedIn).
- Gestion des segments et qualification des prospects.
- Création et optimisation de séquences multicanales.

Module 4 – Automatisation des tâches commerciales et intégration des workflows (3 heures)

Compétence développée : Automatiser les processus commerciaux répétitifs.

Aptitude développée : Configurer et gérer des workflows d'automatisation.

Contenus abordés :

- Création de workflows simples avec n8n, Zapier ou Make.
- Intégration entre CRM, messagerie et outils d'IA.
- Suivi automatisé des prospects et relances programmées.

Module 5 – Création et gestion d'une bibliothèque de prompts et procédures réutilisables (3,5 heures)

Compétence développée : Développer et organiser des prompts adaptés pour l'IA.

Aptitude développée : Concevoir et structurer des contenus réutilisables.

Contenus abordés :

- Rédaction efficace de prompts pour prospection et suivi.
- Classification et organisation des prompts et modèles.
- Mise à jour et adaptation des procédures au fil du temps.

Module 6 – Mesure de la performance et optimisation continue du processus commercial (3,5 heures)

Compétence développée : Optimiser les processus commerciaux en se basant sur des indicateurs clés.

Aptitude développée : Analyser les métriques et proposer des améliorations.

Contenus abordés :

- Indicateurs de performance commerciale et productivité.
- Analyse des données issues des outils et automatisations.
- Méthodes d'amélioration continue et ajustements.



Organisation de la formation



Équipe pédagogique

Nos intervenants sont des experts dans leur domaine. Leur expérience opérationnelle leur permet d'illustrer la formation par des exemples concrets, des retours d'expérience, des études de cas et des mises en situation professionnelles.



Accessibilité

Formation accessible aux personnes disposant des prérequis techniques minimaux ; modalités d'adaptation possibles sur demande.



Moyens pédagogiques & techniques

Supports numériques, documentation, fiches mémo, quiz, vidéos, cas pratiques, grilles d'analyse, documents réglementaires.



Suivi & évaluation des résultats

Émargement, évaluation diagnostique, évaluations formatives, quiz, cas pratiques, mises en situation, QCM final, évaluation de satisfaction, attestation de formation.



Délai d'accès



Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.

Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par :

Modalités d'évaluation : Attestation de formation remise au participant après participation active et réalisation des évaluations prévues.

Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10