Améliorer sa productivité avec l'IA (intelligence artificielle)

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25160841F — Mise à jour : 24 janvier 2025

Organisme responsable : **2C FORMA**

Présentation de la formation

Objectifs

Comprendre les fondamentaux de l'IA dans le contexte commercial BtoB
Identifier les applications pratiques de l'IA pour améliorer la prospection et la personnalisation des offres
Rédiger des demandes (prompts) à l'IA pour gagner du temps dans votre quotidien commercial

Programme

Jour 1 : Comprendre l'IA et ses applications dans un contexte commercial BtoB
Introduction à l'Intelligence Artificielle
Définition et fonctionnement de l'IA : qu'est-ce que l'IA peut (et ne peut pas) faire ?
Types d'IA utiles dans le domaine commercial (ChatGPT, outils CRM, analyse de données)
Impacts de l'IA sur les processus commerciaux : automatisation, rapidité, personnalisation
Les enjeux de l'IA dans le BtoB
Le rôle de l'IA dans la prospection commerciale : comment trouver les bons prospects plus rapidement ?
La personnalisation des offres : utiliser l'IA pour répondre précisément aux besoins des clients
Études de cas : entreprises BtoB ayant boosté leur productivité grâce à l'IA
Découverte des outils d'IA pour le BtoB
Présentation des outils adaptés au contexte commercial
CRM augmentés par l'IA (HubSpot, Salesforce Einstein)
Générateurs de contenu automatisé (Jasper, ChatGPT)
Outils de veille et d'analyse concurrentielle
Démonstration : comment utiliser un outil d'IA pour analyser un marché cible
Jour 2 : Rédaction de prompts et optimisation des processus commerciaux
Maîtriser l'art des prompts pour un usage commercial
Qu'est-ce qu'un prompt ?
Les règles d'or pour rédiger un prompt efficace
Donner du contexte
Formuler des objectifs clairs
Ajuster les détails en fonction des besoins commerciaux
Exemples concrets de prompts
Générer un email de prospection personnalisé
Identifier les objections potentielles d'un client et préparer des réponses
Créer un script d'appel téléphonique BtoB adapté à un secteur d'activité
Cas pratiques : utiliser l'IA pour gagner du temps
Générer automatiquement des listes de prospects qualifiés grâce à l'IA
Rédiger des propositions commerciales adaptées à chaque client

Automatiser la réponse aux demandes courantes via des chatbots ou assistants IA

Planifier et organiser des rendez-vous en fonction des priorités commerciales

6. Ateliers de mise en situation

Atelier 1 : Personnaliser un email de prospection à l'aide d'un générateur d'IA

Atelier 2 : Créer des prompts pour analyser un profil LinkedIn et adapter son discours commercial

Atelier 3 : Simuler une négociation commerciale en utilisant l'IA comme coach virtuel

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	Sans niveau spécifique

Métiers associés

M1805 — Études et développement informatique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1923312S	Présentiel	Pont-Péan	02/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25160841F