Mettez l’intelligence artificielle au service de votre développement commercial

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25168368F — Mise à jour : 6 mai 2026

Organisme responsable : **Esprit Formation**

Présentation de la formation

Objectifs

Comprendre l'IA générative : Définir, évaluer ses intérêts et limites
Utiliser des outils IA avancés : Choisir les bons outils et exploiter différents formats (texte, images, audio)
Maîtriser le prompting : Créer des prompts efficaces et utiliser des techniques avancées
Synthétiser et conclure : Identifier les apports de l’intelligence artificielle et réfléchir aux perspectives futures
Comprendre l’IA générative : Définir, évaluer ses intérêts et limites

Programme

Module 1 : L’IA en 2025 – état des lieux & potentiel pour les commerciaux
Qu’est-ce que l’IA (en termes simples) ?
Les grands types d’IA utiles pour le commerce (IA générative, analyse prédictive, automation)
Panorama des outils (ChatGPT, CRM intelligents, LinkedIn tools, etc.)
Exemples concrets d'utilisation dans la prospection, la relation client et la vente
Module 2 : Prospection intelligente grâce à l’IA
Trouver des leads qualifiés avec l’IA (LinkedIn + IA, scrapers intelligents, extensions Chrome)
Utiliser ChatGPT pour :
Rédiger des messages de prospection personnalisés
Créer des séquences d’emailing
Obtenir des scripts d’appel ou pitchs efficaces
Générer des contenus adaptés à ses cibles (posts, newsletters, vidéos)
Module 3 : Gagner du temps avec l'automatisation commerciale
Automatiser la prise de RDV (Chatbot, Calendly + IA, IA conversationnelle)
Utiliser les outils no-code/low-code + IA (Make, Zapier, etc.)
Scoring intelligent des leads via CRM (Hubspot, Salesforce + IA)
Module 4 : Suivre ses performances et ajuster sa stratégie
Analyse prédictive : anticiper les ventes et les comportements d’achat
Générer des rapports commerciaux automatiquement (via Notion, Excel + ChatGPT, etc.)
Utiliser l’IA pour la veille concurrentielle et l’analyse marché

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2	Sans niveau spécifique

Métiers associés

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2188144S	Présentiel	Brest	02/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25168368F