IA pour la fonction commerciale

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26222620F — Mise à jour : 21 septembre 2026

Organisme responsable : **KOALITY**

Présentation de la formation

Objectifs

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- identifier les usages de l'IA générative pouvant apporter un gain de temps ou améliorer la qualité du travail commercial ;
- utiliser un assistant IA pour rechercher, synthétiser et structurer des informations utiles à la préparation d'une action commerciale ;
- préparer des messages, argumentaires et supports commerciaux adaptés à un prospect, un client et un contexte donné ;
- exploiter l'IA pour préparer un rendez-vous, synthétiser les informations recueillies et organiser les actions de suivi ;
- vérifier et améliorer les productions de l'IA en tenant compte de la fiabilité des informations, de la confidentialité des données et de la nécessité d'une validation humaine.

Programme

Identifier les usages de l'IA dans la fonction commerciale

- Repérer les tâches commerciales répétitives ou chronophages.
- Identifier les usages pertinents : recherche, préparation, rédaction, synthèse et suivi.
- Distinguer les tâches pouvant être assistées par l'IA de celles nécessitant une décision ou une validation humaine.

Rechercher et préparer une action commerciale

- Rechercher et structurer des informations sur une entreprise, un secteur ou un prospect.
- Synthétiser les informations utiles à une prise de contact.
- Identifier les informations manquantes et celles qui doivent être vérifiées.
- Préparer un rendez-vous à partir des éléments disponibles.

Produire des contenus commerciaux avec l'IA

- Préparer un message de prise de contact ou de suivi.
- Adapter un message au contexte et à l'interlocuteur.
- Construire ou améliorer un argumentaire commercial.
- Reformuler une proposition en fonction des besoins identifiés.

Exploiter l'IA avant et après un rendez-vous

- Préparer des questions et des points à aborder.
- Structurer des notes ou un compte rendu.
- Extraire les informations importantes et les actions à réaliser.
- Préparer les prochaines étapes de la relation commerciale.

Construire des méthodes réutilisables

- Formaliser des instructions réutilisables pour les tâches commerciales récurrentes.
- Définir le contexte, les informations nécessaires et le format attendu.
- Adapter la méthode aux outils et au fonctionnement de l'entreprise.

Contrôler les résultats et protéger les données

- Repérer les informations inventées, incomplètes ou insuffisamment vérifiées.
- Vérifier les éléments factuels avant utilisation.
- Identifier les données confidentielles ou personnelles à ne pas transmettre sans précaution.
- Maintenir une validation humaine sur les messages, propositions et décisions engageantes.

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
2401375S	Présentiel	Lesneven	01/09/2026	31/08/2027

Source : GREF Bretagne #26222620F