IA pour les commerciaux : Structurez votre prospection

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26231232F — Mise à jour : 12 novembre 2026

Organisme responsable : **ACTIVMEDIA GLOBAL SYNERGY**

Présentation de la formation

Objectifs

Identifier les usages pertinents de l'IA en prospection commerciale afin de sélectionner les tâches à assister et d'en comprendre les limites.
Analyser et qualifier des prospects avec l'IA pour préparer des actions commerciales ciblées.
Produire des messages, argumentaires et scripts commerciaux avec l'IA afin de personnaliser les prises de contact et les relances.
Structurer un pipeline et organiser le suivi des opportunités pour piloter ses actions commerciales.
Exploiter des indicateurs commerciaux avec l'IA afin d'évaluer les résultats et d'ajuster sa prospection, tout en protégeant les informations utilisées.

Programme

COMPRENDRE LES USAGES DE L'IA EN PROSPECTION COMMERCIALE
Découvrir les assistants IA pour analyser, prospecter, rédiger et suivre les actions commerciales. Distinguer assistance IA et décision humaine. Repérer les erreurs et biais. Prendre en main un assistant, formuler des consignes précisant la cible, l'offre et le résultat attendu, et conserver des consignes réutilisables. Protéger les données confidentielles et respecter les précautions liées au RGPD et à la prospection. IDENTIFIER ET QUALIFIER SES PROSPECTS AVEC L'IA
Distinguer prospection inbound et outbound. Définir son profil client idéal (ICP) et les critères de qualification. Rechercher des prospects avec l'IA, examiner leurs besoins, vérifier les sources et distinguer faits et hypothèses. Construire une grille de qualification, prioriser les prospects selon leur potentiel et leur maturité, puis organiser les résultats dans un tableau.
TD 1/3 : à partir d'un cas commercial, définir un ICP, construire une grille de qualification et établir une liste ciblée sur données fictives ou autorisées. CRÉER DES MESSAGES ET ARGUMENTAIRES COMMERCIAUX AVEC L'IA
Clarifier les attentes des prospects et les bénéfices de l'offre. Formuler une proposition de valeur adaptée aux profils. Rédiger avec l'IA des emails de premier contact personnalisés, ajuster le discours aux besoins et éviter les formulations génériques. Préparer un pitch, un script d'appel, des questions de découverte et des réponses aux objections. Vérifier les contenus avant utilisation. ORGANISER SES ACTIONS DE PROSPECTION ET SES RELANCES
Définir les étapes d'une séquence de prospection et les canaux adaptés. Organiser contact et relances et proposition de rendez-vous. Rédiger avec l'IA des relances contextualisées, créer des modèles et des consignes de personnalisation réutilisables. Respecter les obligations d'information et d'opposition. Contrôler les communications avant envoi.
TD 2/3 : élaborer un kit de prospection réunissant proposition de valeur, email, script et séquence de relances cohérente.
STRUCTURER SON PIPELINE ET SON SUIVI COMMERCIAL
Identifier les étapes du cycle commercial et distinguer contacts, prospects qualifiés, opportunités et clients. Définir les statuts et informations utiles. Construire un tableau de suivi ou mini-CRM, consigner les échanges, prochaines actions et échéances, puis prioriser les opportunités. Synthétiser les échanges avec l'IA, préparer les relances et contrôler les suggestions.
ANALYSER SES RÉSULTATS ET AMÉLIORER SA PROSPECTION
Définir les indicateurs utiles, calculer et interpréter les taux de réponse, de rendez-vous et de conversion. Suivre l'avancement

des opportunités. Structurer les données pour les analyser avec l'IA, repérer les écarts et les étapes à améliorer. Vérifier les calculs puis ajuster messages, priorités et relances.
TD 3/3 : structurer un pipeline sur un jeu de données, préparer les actions, analyser les indicateurs.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1406 — Management en force de vente
M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2443965S	Présentiel	Guipavas	05/11/2026	04/11/2027
2443970S	Présentiel	Quimper	05/11/2026	04/11/2027
2443979S	Présentiel	Vannes	05/11/2026	04/11/2027
2443980S	Présentiel	Saint-Malo	05/11/2026	04/11/2027

Source : GREF Bretagne #26231232F