

# L'IA au service de la performance commerciale

Prospection ultra-ciblée - Atteignez au moins 30% de taux de réponse grâce à l'IA.

Acculturation avancée  
et mise en pratique métier

FORMATION 1 JOURNÉE  
EN PRÉSENTIEL OU À DISTANCE  
35% PARTAGES THÉORIQUES / 65% CAS PRATIQUES





Transformer les pratiques de vos commerciaux grâce à l'IA :

- **Efficacité augmentée** : Réduire le temps de recherche avant vos rendez-vous et cartographier les comptes complexes.
- **Sécurité & Approche humaine** : Sécuriser vos usages professionnels pour recentrer vos commerciaux sur la stratégie et la relation client.

## LA FORMATION IA POUR LES COMMERCIAUX

<b>Format</b>	1 journée intensive (09h00 - 17h30) animée par un expert en performance commerciale et IA.
<b>Modalités</b>	Présentiel ou distanciel Inter ou Intra-entreprise (minimum 5 personnes)
<b>Effectif</b>	12 personnes maximum par session pour un suivi personnalisé
<b>Documents inclus</b>	La Promptothèque opérationnelle, la Matrice d'articulation IA vs Humain, et la Checklist de préparation d'Événements avec l'IA.
<b>Prix</b>	790€HT/participant. Pour une session Intra-entreprise, contactez notre équipe pour un devis personnalisé
<b>Financement</b>	Éligible OPCO, FNE-Formation, Aides Régionales

[Demander un devis](#)





## OBJECTIFS

Notre programme est conçu pour répondre aux défis immédiats de vos collaborateurs et dépasser les simples outils d'initiation à la rédaction :

- **Maîtriser l'arsenal IA (Généralive, Prédictive et Agentique)** pour automatiser les tâches administratives du CRM et piloter stratégiquement la performance commerciale.
- **Optimiser la conversion sur les cycles longs** en passant d'une prospection de masse à une approche "chirurgicale" hyper-personnalisée (visant un taux de réponse minimal de 30%).
- **Maîtriser la vente complexe** en apprenant à utiliser l'IA pour analyser des appels d'offres denses, cartographier les décideurs et simuler des comités d'achat.
- **Sécuriser les pratiques d'entreprise** en intégrant nativement la conformité RGPD, la gestion des hallucinations et la protection des données sensibles ou de propriété intellectuelle.



## PUBLIC

Cette formation s'adresse aux professionnels du commerce et du business development souhaitant transformer l'IA en un levier de performance pour les ventes B2B et/ou complexes :

- Directeurs et Responsables Commerciaux (VP Sales, Head of Sales).
- Key Account Managers (KAM) et Responsables Grands Comptes.
- Business Development Managers, Sales Development Representatives (SDR/BDR).
- Responsables Growth, RevOps et Directeurs de la Performance Commerciale.

Le format d'une journée intensive (09h00-17h30) est spécialement conçu pour permettre à vos collaborateurs de monter en compétence sans impacter leur calendrier opérationnel.



## PRÉ-REQUIS

Pour garantir la réussite de vos collaborateurs lors de cette journée, les éléments suivants sont nécessaires :

- **Profil métier** : Une expérience confirmée dans les fonctions commerciales, le business development ou le management d'équipes de vente.
- **Acculturation initiale** : Disposer de connaissances de base sur les outils numériques et une forte volonté de développer des applications métiers concrètes.
- **Moyens techniques** : Un ordinateur avec connexion internet et idéalement un accès à un outil d'IA générative pour les phases de laboratoire pratique.

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## 1. Matinée : Stratégie, vision et mise en pratique

- **9h00–10h15 | Lancement et cadrage**

Pourquoi l'IA redéfinit le métier de commercial en 2026 ?

Panorama des outils : **IA de contenu** (ChatGPT, Claude, Gemini), de **ciblage** (6sense, Einstein) et **agents autonomes**.

Identifier les cas d'usage actuels de l'IA dans la fonction commerciale à forte valeur : prospection, qualification, relance, reporting.

Mise en pratique : cartographie des décideurs, synthèse financière et messages sur mesure en moins de 3 minutes.

Cadre de confiance : RGPD, confidentialité, transparence

- **10h15–11h15 | Identifier ses blocages (mise en situation en groupes)**

**Ventes complexes et cycles longs** : cartographie rapide des décideurs et conception d'approches ultra-ciblées avec l'IA.

Fidélisation et détection d'opportunités avec l'IA.

Comment utiliser l'IA dans les réponses aux appels d'offres ?

- **11h30–13h00 | Ateliers pratiques (2 au choix)**

**Ventes complexes : simuler un comité d'achat** avec l'IA pour challenger sa proposition.

Salons et événements : Gagner en efficacité pour préparer ses rencontres et rendez-vous.

CRM augmenté : structurer les comptes-rendus et emails via des extensions IA pour générer synthèse "360°" de la relation client.

## 2. Après-midi : Industrialisation, Budget Pitch & Closing

- **14h00–15h30 | Construire son guide de vente IA - Ateliers pratiques (2 au choix)**

**Prospection** : utiliser l'IA pour créer des séquences de prospection multicanale à partir du rapport annuel d'un prospect.

**Rendez-vous commercial** : jeu de rôle face à une IA configurée comme interlocuteur difficile, puis génération du compte-rendu.

**Veille et opportunités** : identifier les opportunités stagnantes et produire un plan de relance Veille automatisée sur LinkedIn.

- **15h45–17h00 | Convaincre sa direction (mise en situation)**

Construire un argumentaire pour obtenir un budget IA pour gagner en efficacité commerciale.

Modéliser le gain de temps de vente effectif (jusqu'à 80 % du temps de recherche délégué).

Structurer ses réponses face aux objections : souveraineté des données, sécurité, relation humaine.

- **17h00–17h30 | Prochaines étapes**

Sélection des 3 outils ou cas d'usage à expérimenter dès le lendemain.

Désignation des référents IA dans l'organisation et définir les grandes étapes de déploiement interne.

# VOTRE KIT "SALES AUGMENTÉ"

Au-delà de la formation, Simplon sécurise votre montée en compétence avec des **livrables pédagogiques** directement exploitables :



## LE SALES PROMPTBOOK

Un guide opérationnel regroupant l'ensemble des prompts métiers testés et validés durant la journée (Prospection chirurgicale, traitement de la négociation, analyse d'appels d'offres).

## MATRICE "IA VS HUMAIN"

Une cartographie claire pour définir précisément la valeur ajoutée humaine et les verrous de contrôle nécessaires à chaque étape clé du cycle de vente.

## CHECKLIST "ÉVÉNEMENT IA"

Une méthodologie clé en main pour préparer un salon professionnel en 1 heure chrono.

## ILS ONT RENFORCÉ LEURS ÉQUIPES AVEC SIMPLON

Acculturation, upskilling, reskilling ou programmes sur-mesure : faites le choix d'un partenaire de confiance, à l'image des entreprises qui nous confient déjà l'évolution de leurs collaborateurs.



# LE GROUPE SIMPLON

Le **groupe Simplon** est un **acteur majeur de l'impact**, dont la mission est de former aux compétences numériques pour transformer les parcours professionnels, les organisations, les territoires et la société. Simplon forme tous les publics (jeunes, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion et salariés) aux compétences tech les plus pointues et en prise directe avec les besoins du marché.

Anticipant les mutations technologiques et sociétales, Simplon garde un temps d'avance sur les enjeux majeurs de l'IA, de la cybersécurité et du numérique responsable. Ses formations, fondées sur une **pédagogie active** et la personnalisation des parcours, garantissent un accompagnement d'excellence en situation professionnelle.

Fort d'un ancrage international via **120 campus** à travers le monde et 8 régions en France, et de **plus de 40 000 personnes formées** depuis 2013 dont **45% de femmes**, Simplon réconcilie innovation technologique et impact social.

👉 Découvrez notre offre entreprise sur notre site : [www.simplon.co](http://www.simplon.co)

👉 Écrivez-nous directement à [entreprises@simplon.co](mailto:entreprises@simplon.co)

## Vous êtes intéressé.e

par cette formation ?

Prenez contact dès à présent avec nos équipes et demander votre devis gratuitement à [entreprises@simplon.co](mailto:entreprises@simplon.co)

