

Améliorer sa productivité avec l'IA (intelligence artificielle)

Non-certifiante

Formation continue.

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

Organisme responsable : 2C FORMA

Contenu

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 Aucun prérequis	Niveau de sortie Sans niveau spécifique
------------------------------------	--

Métiers associés

M1805 — Études et développement informatique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1923312	Présentiel	Pont-Péan	01/01/2026	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #25160841F