

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**

Contenu

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 pitches 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
2188144	Présentiel	Brest	01/01/2026	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #25168368F