

# COMMERCE ET FINANCE

## BOOSTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE AVEC L'IA

Voie d'accès

Formation continue

Éligible au CPF

Oui

Non

### PUBLIC

- Toute personne en contact avec les clients souhaitant gagner en efficacité et en impact commercial grâce à l'intelligence artificielle

### PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaire

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Entrée possible en fonction de la demande
- Effectif minimum de 4 personnes et 12 personnes maximum
- Inscription possible toute l'année selon le calendrier en cours

### OBJECTIFS

- Découvrir les outils d'intelligence artificielle adaptés à chaque étape du cycle de vente
- Améliorer la communication commerciale grâce à des outils IA performants
- Gérer les prospects et clients avec des outils d'automatisation adaptés
- Exploiter des solutions pour la transcription et le suivi des réunions commerciales
- Personnaliser les offres et échanges clients pour maximiser les résultats

### DURÉE

- 1 journée : 7 heures

### TARIFS

- **Tarif inter** : 600€ net de taxe par personne
- **Tarif intra** : nous consulter

### MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

Cette formation est animée par un consultant formateur spécialisé en Intelligence Artificielle générative et en ingénierie pédagogique.

- Méthodes transmissives et interrogatives
- Alternance de contenus théoriques et cas pratiques
- Echange d'expériences à partir de situations propres aux participants
- Travaux individuels et en sous-groupes
- Analyses de pratiques et débriefings collectifs

### Contact

FORMATION CONTINUE  
fc.cci.vf@campus120.cci.fr  
05 49 37 44 68

### Lieux de formation

#### Site de Poitiers

CCI de la Vienne - Campus 120  
120 rue du Porteau  
86000 Poitiers

#### Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace  
70 rue de la Concise  
86500 Montmorillon

#### Site de Loudun

Espace formation  
1 avenue de la Coopération  
86200 Loudun

# NOUVEAUTÉ 2026

## PROGRAMME & CONTENU

### I- Comprendre l'IA et ses usages commerciaux

- Principes clés de l'intelligence artificielle
- Cas d'usage dans la vente et la relation client
- Tendances et outils actuels

### II- Prospection augmentée par l'IA

- Génération de leads automatisée
- Campagnes d'e-mailing intelligentes
- Chatbots et IA conversationnelle pour les premiers contacts

### III- Personnalisation et suivi client

- Analyse des données pour adapter l'offre
- Outils IA pour personnaliser les présentations commerciales
- Transcription et comptes rendus automatiques (Otter.ai, Notion AI)
- Cas pratique : CRM intelligent pour un suivi client optimisé

### IV- Communication commerciale assistée par l'IA

- Création de contenus impactants (e-mails, propositions)
- Réécriture et optimisation avec ChatGPT, Grammarly
- Automatisation des réponses types
- Gestion des interactions sur les réseaux sociaux

### V- Conclusion et mise en pratique

- Atelier : concevoir un processus commercial optimisé avec l'IA
- Partage d'expériences et recommandations
- Quiz final de validation des acquis

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle de la progression et du développement des connaissances et des compétences acquises conformément aux objectifs visés tout au long de la formation.
- Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.
- Délivrance d'une attestation de formation.



### Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap :

[referent-handicap@campus120.cci.fr](mailto:referent-handicap@campus120.cci.fr)

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

