

# MARKETING DIGITAL

## INTÉGRER L'IA POUR DÉVELOPPER SES PERFORMANCES COMMERCIALES



Voie d'accès

Formation continue

Éligible au CPF

Oui

Non

### PUBLIC

- Toute personne amenée à utiliser l'IA dans un contexte professionnel
- Chefs des ventes, Commerciaux terrain ou sédentaires

### PRÉ-REQUIS

- Savoir naviguer sur internet et être à l'aise avec un ordinateur

### 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 et le délai d'acceptation des financeurs

### OBJECTIFS

- Comprendre les apports de l'intelligence artificielle dans le processus commercial
- Savoir utiliser l'IA pour créer des contenus commerciaux personnalisés
- Exploiter l'IA pour optimiser sa stratégie commerciale
- Adopter une posture responsable et éthique dans l'usage de l'IA commerciale

### DURÉE

- 2 jours, 14 heures

### TARIFS

- Tarif inter :** 1200€ net / personne
- Tarif intra :** Nous consulter

### MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

- Méthodes transmissives et interrogatives, ludopédagogie
- Alternance de contenus théoriques et cas pratiques, échange d'expériences
- Exercices d'application à partir de situations propres aux participants :
  - Rédaction de contenus professionnels
  - Simulation d'une mini-campagne IA-assistée
  - Partage des résultats en groupe
- Nombreuses illustrations, supports de cours

### Contact

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

### Lieu de formation

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

# PROGRAMME & CONTENU

## I- Accueil et Introduction

- . Présentation des objectifs
- . Recueil des attentes des participants

## II- Comprendre l'IA et ses apports pour la fonction commerciale

- . Définition simple de l'IA et de l'IA générative
- . Présentation de la cartographie des outils IA utiles aux commerciaux
- . Identifier les outils selon les usages concrets

## III- Créer des contenus commerciaux avec l'IA

- . Introduction au prompt engineering appliquée à la vente

. Cas pratiques :

1. Générer des emails de prospection personnalisés
2. Rédiger des argumentaires adaptés à différents profils clients
3. Créer des scripts d'appel ou de relance.

## IV- Optimiser sa stratégie commerciale avec l'IA

- . Utiliser l'IA pour :
  - 1. Identifier des opportunités commerciales
  - 2. Segmenter sa base clients
  - 3. Analyser les retours clients et ajuster son discours
- . Étude de cas : IA et tunnel de conversion

## V- Bonnes pratiques, limites et posture responsable

- . Identifier les biais, hallucinations et limites des outils IA
- . Cadre réglementaire : RGPD, CNIL, propriété des contenus générés
- . Bonnes pratiques pour un usage responsable et efficace
- . Synthèse, ressources complémentaires et évaluation à chaud

# MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le stagiaire est soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sous forme de test et de quizz sera réalisée par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Un questionnaire de satisfaction est remis en fin de formation.

Une attestation de formation est délivrée à l'issue de la session.

## POINTS FORTS

Cette formation est animée par un consultant formateur spécialisé en Intelligence Artificielle générative et en ingénierie pédagogique, dont les compétences d'animation sur cette thématique sont validées par notre service pédagogique.

Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.



### 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

