ATOUT MAJEUR
CONSEIL | FORMATION

Prenez de la hauteur

Booster sa stratégie commerciale avec l'IA

Durée de la formation :
1 jour (7h)

Horaires de formation
08h45 – 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis
Aucun

Public visé
Commercial, manager commercial, responsable commercial, toute personne en charge de la stratégie de prospection commerciale

Objectifs et compétences visées
Identifier le potentiel de l'IA au service de la prospection. S'approprier les cas d'usage. Construire son plan d'utilisation de l'IA.

Organisation
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

Le formateur
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

Moyens techniques et pédagogiques
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.

Validation des acquis et attestation
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Délai d'accès : 1 jour ouvré avant la date de début de la formation.

Module 1: Démystifier l'IA et ses applications commerciales

Les concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle.
Les spécificités de l'IA générative : un outil, pas une stratégie
Premières applications dans le domaine commercial.

Module 2: Etapes pour une intégration harmonieuse de l'IA dans votre stratégie commerciale

Réaliser un audit de vos processus commerciaux
Identifier les étapes chronophages, difficiles ou inefficaces du cycle de vente
Choisir des outils alignés avec vos besoins
Mettre en place une intégration progressive
Les avantages insoupçonnés de l'IA dans la stratégie commerciale

Module 3: Mieux engager les prospects avec l'IA générative

Personnaliser les messages pour améliorer l'engagement.
Automatiser les communications pour gagner en performance.
Améliorer des supports de présentation grâce à l'IA
Innover dans sa communication commerciale grâce à l'IA

Module 4: Organiser sa veille sur l'intelligence artificielle

Les autres champs d'application de l'intelligence artificielle au service de l'activité commerciale.
La réglementation actuelle.
L'intelligence artificielle : rappel des principes éthiques.

Pour vous inscrire
04.78.14.19.19
contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com
(Mise à jour : 07-2026)