COMMERCIAL - VENTES

Intelligence artificielle en vente : automatiser, rédiger et préparer ses rendez-vous

Les outils d'intelligence artificielle générative sont arrivés dans les équipes commerciales sans mode d'emploi. Chacun teste de son côté produit des messages standardisés ou renonce faute de résultat. Les données clients confiées à ces outils posent par ailleurs des questions que personne ne tranche. Ces 14 heures de formation traitent de l'usage professionnel de l'intelligence artificielle dans le cycle de vente. Les participants construisent des consignes de rédaction adaptées à leur offre. Ils automatisent la préparation des rendez-vous la qualification des demandes entrantes et le compte rendu d'entretien puis fixent des règles d'usage sur les données clients.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 650 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux ingénieurs d'affaires responsables d'équipe de vente et chargés d'avant-vente utilisant déjà un outil de gestion de la relation client.

PRÉREQUIS
Pratique courante d'un cycle de vente et d'un outil de gestion de la relation client.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Formuler des consignes précises pour obtenir un texte commercial exploitable
- Préparer un rendez-vous client à partir d'informations rassemblées automatiquement
- Rédiger un compte rendu d'entretien et sa relance à partir de notes brutes
- Qualifier des demandes entrantes selon des critères définis à l'avance
- Fixer des règles d'usage protégeant les données clients confiées aux outils

03 Programme détaillé

M1 Usages de l'IA dans le cycle de vente

- Où la machine fait gagner du temps
- Tâches commerciales automatisables et tâches à conserver
- Qualité attendue d'un texte produit par un outil génératif
- Limites et erreurs fréquentes des réponses obtenues
- Critères de choix entre outil généraliste et outil intégré
- À retenir : L'outil accélère la production mais ne remplace pas la décision commerciale.

M2 Rédaction assistée

- Des consignes qui produisent des textes utilisables
- Structure d'une consigne de rédaction efficace
- Intégration du contexte client et des éléments de l'offre
- Reformulation et itération sur un résultat insuffisant
- Contrôle du ton et suppression des formules creuses
- Atelier : Chaque participant construit et teste trois consignes appliquées à ses propres offres.

M3 Préparation et suivi des rendez-vous

- Du dossier client au compte rendu
- Rassemblement automatique des informations sur un compte
- Préparation des questions et des objections attendues
- Production d'un compte rendu à partir de notes brutes
- Génération des relances et mise à jour du fichier client
- Cas pratique : Les participants préparent un rendez-vous réel puis produisent son compte rendu et sa relance.

M4 Qualification et cadre d'usage

- Traiter les flux entrants sans exposer les données
- Critères de qualification appliqués aux demandes entrantes
- Priorisation des dossiers selon des règles explicites
- Données clients à ne pas confier à un outil externe
- Règles d'usage internes et information des clients
- Mise en situation : Le groupe arbitre sur des cas d'usage présentant un risque pour les données clients.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 650 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr