IA VENTE ET RELATION CLIENT

Optimisation des ventes avec l'IA : prospecter, préparer et relancer plus vite

Les outils d'intelligence artificielle sont arrivés dans les équipes commerciales sans mode d'emploi. Certains produisent des messages de prospection interchangeables qui n'obtiennent aucune réponse, d'autres s'en méfient et continuent de rédiger leurs comptes rendus le soir. Le temps commercial n'est pas mieux employé. Ces deux jours partent du cycle de vente. Le participant identifie les étapes où l'IA fait réellement gagner du temps, apprend à formuler des demandes précises, prépare un rendez-vous à partir d'informations vérifiées et automatise comptes rendus et relances. La confidentialité des données clients est traitée tout au long de la session.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 640 € 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, chargés d'affaires, responsables des ventes, assistants commerciaux et responsables de la relation client souhaitant intégrer l'IA générative à leur pratique quotidienne.

PRÉREQUIS
Pratique régulière d'un poste commercial et usage courant d'un outil informatique

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 :

- Identifier les étapes du cycle de vente où l'IA apporte un gain de temps mesurable
- Formuler des demandes précises pour obtenir des résultats exploitables
- Préparer un rendez-vous client à partir d'informations recoupées et vérifiées
- Personnaliser des messages de prospection sans produire de contenus interchangeables
- Automatiser la rédaction des comptes rendus et l'alimentation du fichier client
- Appliquer les règles de confidentialité aux données clients utilisées

03 Programme détaillé

M1 L'IA dans le cycle de vente

- Placer l'outil là où il change quelque chose
- Panorama des usages commerciaux de l'IA générative
- Étapes du cycle de vente où le gain de temps est réel
- Limites connues des modèles et risques d'affirmation erronée
- Règles de confidentialité applicables aux données clients
- Articulation avec le fichier client et les outils déjà en place
- À retenir : L'IA accélère la préparation et la restitution mais elle ne remplace ni la qualification ni la décision commerciale.

M2 Prospection et qualification

- Cibler mieux avant d'écrire à tout le monde
- Recherche et structuration d'informations sur un compte cible
- Construction de critères de priorisation des prospects
- Rédaction de messages personnalisés à partir d'éléments vérifiés
- Déclinaison d'un même message selon le profil de l'interlocuteur
- Détection des signaux d'intérêt dans les échanges
- Atelier : Chaque participant produit puis corrige trois messages d'approche sur des comptes réels de son portefeuille.

M3 Préparer et conduire le rendez-vous

- Arriver informé et repartir avec un compte rendu
- Synthèse d'un dossier client avant entretien
- Préparation des questions et anticipation des objections
- Simulation d'objections pour s'entraîner avant le rendez-vous
- Production du compte rendu et des actions à partir de notes brutes
- Mise à jour du fichier client sans double saisie
- Cas pratique : Un dossier client volumineux est résumé puis le résultat est confronté aux pièces pour repérer ce qui a été inventé.

M4 Relance prévision et cadre d'usage

- Installer la pratique dans la durée
- Séquences de relance adaptées au stade de l'affaire
- Analyse du portefeuille et préparation de la revue de pipeline
- Rédaction de propositions commerciales à partir d'une trame maîtrisée
- Règles d'usage partagées au sein de l'équipe commerciale
- Évaluation des gains de temps obtenus
- Atelier : Le groupe rédige la charte d'usage de l'IA pour une équipe commerciale en précisant ce qui reste interdit.

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 1 640 € 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