PROGRAMME DE FORMATION

IA générative pour les commerciaux : prospection, propositions et suivi client

Intelligence artificielle

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0416	V2026-004	2 novembre 2026	Intelligence artificielle

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
14 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	6 modules 18 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Identifier dans son cycle de vente les tâches où l'IA générative aide et celles où le jugement et la relation du commercial priment.

Préparer une prospection ciblée (personas, recherche de compte, messages personnalisés) dans le respect des règles de prospection et de la protection des données.

S'entraîner à la découverte et au traitement des objections avec un interlocuteur simulé, et produire des comptes rendus fidèles.

Rédiger des propositions commerciales structurées et argumentées par des preuves vérifiables, sans promesse intenable.

Suivre et fidéliser ses clients (relances, réclamations, plan de compte) et capitaliser ses méthodes dans une bibliothèque de prompts.

L'essentiel de la formation

Public visé

Commerciaux terrain et sédentaires, chargés d'affaires, technico-commerciaux, responsables commerciaux, chargés de clientèle et dirigeants de petites entreprises qui prospectent et vendent, et veulent employer un assistant d'IA générative pour préparer, rédiger et suivre leurs affaires sans perdre la qualité de la relation.

Prérequis

Exercer ou avoir exercé une activité commerciale ou de relation client (prospection, rendez-vous, propositions).

Utiliser un ordinateur, une messagerie et un navigateur ; avoir accès à un assistant d'IA générative (une offre gratuite suffit, ou celui que votre entreprise autorise). Aucune connaissance technique de l'IA n'est requise ; les bases de la rédaction d'un prompt sont proposées en ressource complémentaire.

Modalités et déroulement

Formation à distance, accessible en ligne, en 14 heures. Chaque leçon s'ouvre sur une courte mise en situation vidéo dans une entreprise fictive de mobilier de bureau, suivie d'une fiche méthode ; l'apprenant pratique ensuite : conversations simulées scénarisées dans la plateforme, jeux de rôle avec un pair ou avec l'assistant de son choix jouant le client, ateliers de rédaction et études de cas, uniquement avec des données fictives (des réponses d'assistant rédigées pour l'exercice sont fournies à défaut). Temps de formation : environ 64 % de mises en situation, 21 % d'apports et 14 % d'évaluation. Accompagnement par un formateur par messagerie.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches méthode
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur

Modalités d'évaluation

Positionnement initial non éliminatoire ; conversations simulées notées sur la grille de l'entretien ; jeux de rôle auto-évalués puis commentés par le formateur ; ateliers et études de cas vérifiés sur grille critériée ; quiz de fin de module ; évaluation finale composée d'un cas pratique sur un prospect fictif et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 %.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, conversations simulées utilisables au clavier et avec un lecteur d'écran, répliques consultables par écrit ; les jeux de rôle oraux peuvent être réalisés par écrit. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation.

Tarif de la formation

Prix : **1 110 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

6 modules, 18 leçons — durée totale 14 h.

01 L'IA générative dans le métier commercial : usages, limites et règles

1. Repérer les usages utiles dans son cycle de vente
2. Données clients et prospects : ce qu'on confie, ce qu'on garde
3. Prospecter dans les règles

02 Préparer sa prospection

1. Définir ses cibles et personas avec l'IA
2. Préparer un rendez-vous : recherche et hypothèses
3. Écrire des messages de prospection personnalisés

03 Mener l'échange commercial

1. S'entraîner à la découverte avec un interlocuteur simulé
2. Préparer et pratiquer le traitement des objections
3. Rédiger un compte rendu de rendez-vous fidèle

04 Construire des propositions commerciales

1. Structurer une proposition à partir du besoin exprimé
2. Argumenter avec des preuves vérifiables
3. Préparer et soutenir la proposition

05 Suivre et fidéliser ses clients

1. Relancer après une proposition
2. Répondre à une réclamation client
3. Analyser son portefeuille et préparer un plan de compte

06 Organiser sa pratique commerciale avec l'IA

1. Constituer sa bibliothèque de prompts commerciaux
2. Garder la maîtrise : relecture, cohérence de marque et validation
3. Mesurer l'apport de l'IA à son activité commerciale