



NOUVEAUTE 2025

Formation

Optimisez vos ventes avec l'IA générative : le nouvel allié des commerciaux terrain

Gagner du temps, cibler mieux et vendre plus efficacement

Objectifs de la formation :

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

- Structurer une prospection plus ciblée et plus efficace avec l'IAG, en identifiant les bons profils et en qualifiant les priorités commerciales.
- Générer des prises de contact plus percutantes et professionnaliser son approche commerciale, à l'écrit comme à l'oral, avec l'appui d'un assistant IA.
- Utiliser un assistant IA personnel pour améliorer la performance de ses cycles de vente, du premier contact à la fidélisation, en gagnant en clarté, en rapidité et en autonomie.
- Comprendre les principes, les capacités et les limites des IA génératives dans un contexte professionnel.
- Identifier les domaines d'application et les enjeux stratégiques, réglementaires et éthiques associés à l'IAG.
- Formuler des requêtes efficaces pour dialoguer avec une IA et en retirer un bénéfice opérationnel.

Intervenant : Mathieu Borgé : Directeur Conseil / Formateur expert en intelligence artificielle

Module 1 : Fondamentaux et enjeux des IA/IAG (1H)

- Principes de fonctionnement simplifiés des IA et IAG (LLMs, NLP, modèles génératifs)
- Domaines d'application transverses (RH, commerce, management, marketing, export)
- Enjeux réglementaires : RGPD, souveraineté, confidentialité
- Enjeux éthiques : biais, explicabilité, gouvernance IA

Public : Commerciaux terrain, itinérants ou sédentaires, en B2B ou B2B2C.

Responsables de zone, commerciaux réseau, développeurs clientèles, agents multi-cartes, commerciaux grands comptes. Tous profils confrontés à des cycles de vente courts à moyens, avec forte autonomie sur le terrain.

Prérequis : PME ou ETI industrielles, agroalimentaires ou de services

Coût par participant :
Adhérents 2025 : 900€ HT
Non Adhérents 2025 : 1150€ HT
Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : Distanciel

Date : Formation planifiée selon vos disponibilités (sondage de dates)

Délai d'accès : 15 jours avant le début de la formation
Ouverture de session à partir de 3 stagiaires

Durée : 11H de formation réparties sur 6 modules

Distanciel

Contact pédagogique :
Coralie BENITO
04 90 31 55 19
coralie@ariasud.com

Contact administratif :
Sabrina De Clerck
04 90 31 55 08
sabrina.declerck@foodinpaca.com



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



Module 2 : Prompt engineering : principes, tactiques et cas d'usage (2H)

- Anatomie d'un prompt efficace : intention, rôle, structure, tonalité, contrainte de format
- Techniques d'itération : ajustement, réécriture, stratégie d'amélioration continue
- Cas d'usage appliqués :
 - Rédaction d'un mail,
 - Synthèse de réunion,
 - Brief managérial,
 - Argumentaire commercial,
 - Tableau IA structuré
- Bonnes pratiques : fiabilité, explicitation des consignes, souveraineté de la production

Module 3 : EFC1 – Cibler les bons prospects avec l'IA (2H)

- Définir ses critères de ciblage (Jobs-to-be-Done, Empathy Map)
- Générer et qualifier ses leads (ICP)
- Structurer un pipe de prospection (Scoring IA : Pertinence / Potentiel / Timing)

Module 4 : EFC2 – Obtenir plus de rendez-vous grâce à l'IA (2H)

- Générer des messages ciblés (SCQA)
- Créer une séquence de relance IA (3T : timing, tonalité, trigger)
- Clarifier son positionnement (UVP)

Module 5 : EFC3 – Conclure et développer ses ventes avec l'IA (2H)

- Préparer un pitch de closing (CAP)
- Structurer un plan de suivi post-RDV (AIDA)
- Créer des contenus IA de fidélisation (Jobs-to-be-Done)

Module 6 : EFC4 – Créer et piloter son assistant IA commercial terrain (2H)

- Cadrer ses usages IA prioritaires sur le terrain
- Analyse des tâches à forte répétitivité ou valeur ajoutée (relances, messages, compte-rendus)
- Choix d'un cas métier concret à automatiser ou structurer avec l'IA
- Construire un assistant IA adapté à sa posture commerciale
- Définition du rôle IA : rédacteur, analyste, coach, sparring partner
- Élaboration guidée d'un prompt structuré (objectif, ton, livrable, format)
- Planifier l'intégration de l'assistant dans sa routine commerciale
- Test du prompt sur un cas réel
- Ajustement selon les retours du terrain
- Formalisation d'un plan d'usage réaliste (moment, canal, effet recherché)





COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Organisme de formation :



Enregistrée sous le numéro
93840215384

*Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat*

N° de Certificat Qualiopi :
[FR087476-1](#)

Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives et actives

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences. Support de formation remis aux stagiaires

Lors des formations en distanciel, les séquences en visioconférence sont organisées via l'application Teams – un test de débit vous sera proposé. Recommandation : se connecter 15 minutes avant démarrage de la formation pour le test connexion

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Sabrina Declerck, votre contact administratif.

Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée après le 04/11/2025, la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation

Programme mis à jour le 07/08/2025



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT