

NOUVEAUTÉ 2026

## Formation :

### Gagnez en efficacité commerciale avec l'IA générative pour piloter stratégie et performance

#### Objectifs de la formation :

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

- Repensez et affinez votre stratégie commerciale avec l'IAG pour mieux aligner vos offres et leviers de différenciation
- Pilotez la performance commerciale avec rigueur et réactivité en utilisant des outils IA simples et activables
- Exploitez l'IAG pour encadrer, former et challenger vos équipes, tout en comprenant ses principes et enjeux professionnels

**Intervenant :** Mathieu BORGE, Directeur Conseil / Formateur expert en intelligence artificielle

#### Déroulé pédagogique :

##### Module 1 : Fondamentaux et enjeux des IA/IAG

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

##### Prompt engineering : principes, tactiques et cas d'usage

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

**Public :**  
Commercial

**Prérequis :**  
Exercer une fonction commerciale au sein d'une entreprise agroalimentaire

**Coût par participant :**  
Adhérents 2026 : 900 € HT  
Non Adhérents 2026 : 1 300 € HT  
*Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.*

**Lieu :** En ligne

**Date :** Planifié selon disponibilités (sondage dates)

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

**Durée :** 5 modules répartis sur 5 jours



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT

## **Module 2 : ECD1 – Perfectionner sa stratégie commerciale**

Diagnostic IA des segments, parcours d'achat, offres actuelles  
 Reformulation IA des messages clés (valeur perçue, différenciation, preuve)  
 Simulation IA de scénarios stratégiques et évaluation comparative

## **Module 3 : ECD2 – Accélérer les actions commerciales**

Ciblage IA des prospects, scoring, enrichissement de leads  
 Génération IA de scripts commerciaux : mails, relances, présentations

## **Module 4 : ECD3 – Piloter la performance commerciale**

Tableaux de bord IA pour KPIs, transformation, suivi des objectifs  
 Génération IA de feedbacks structurés et personnalisés  
 Cartographie IA des profils commerciaux (forces, écarts, leviers d'évolution)

## **Module 5 : ECD4 – Crée et piloter son assistant IA personnalisé**

Identification des cas d'usage récurrents à IA-assister  
 Rédaction et structuration d'un prompt IA personnalisé  
 Test de l'assistant IA sur un cas métier réel (brief, rapport, feedback)

## **Contact pédagogique :**

**Lucile Demametz**

06 22 66 20 02

[lucile@ariasud.com](mailto:lucile@ariasud.com)

## **Contact administratif :**

**Sabrina De Clerck**

06 22 66 20 06

[sabrina.declerck@foodinpaca.com](mailto: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

# COMMERCIALISATION & MARCHÉS



**Food'in**  
Provence-Alpes-Côte d'Azur

## 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 De Clerck, votre contact administratif.

*Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée **10 jours avant la date de début de la formation**, 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 02/12/2025**

## Organisme de formation :

**aria**  
**SUD PROVENCE-ALPES CÔTE D'AZUR**  
Association Régionale des Industries Alimentaires

Enregistrée sous le numéro

93840215384

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

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



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT ET DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT