



NOUVEAUTE 2026

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

Objectifs de la formation :

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

- Structurer une prospection ciblée et qualifier les priorités commerciales avec l'IAG
- Améliorer la performance des cycles de vente en professionnalisant l'approche commerciale et en optimisant les prises de contact avec l'IAG
- Exploiter les capacités de l'IAG tout en comprenant ses principes, limites 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 :

Commerciaux terrain

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 – Distanciel

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 : EFC1 – Cibler les bons prospects avec l'IA

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 3 : EFC2 – Obtenir plus de rendez-vous grâce à l'IA

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

Module 4 : EFC3 – Conclure et développer ses ventes avec l'IA

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 5 : EFC4 – Créer et piloter son assistant IA commercial terrain

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)

Contact pédagogique :

Lucile Demametz

06 22 66 20 02

lucile@ariasud.com

Contact administratif :

Sabrina De Clerck

06 22 66 20 06

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

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 :

**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*



PERFORMANCE
INDUSTRIELLE



ACHATS &
SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT



QUALITÉS
DES PRODUITS



R&D
MARKETING



ENVIRONNEMENT ET
DÉVELOPPEMENT
DURABLE



COMMERCIALISATION
& MARCHÉS



RESSOURCES
HUMAINES



FONCTIONS
SUPPORT