

# FORMATION DISTANCIELLE CERTIFIANTE : Intégrer l'IA Générative dans sa stratégie commerciale : Du ciblage à la signature



Performance commerciale - Relation client Intelligence Artificielle -  
2026

## La formation en résumé

Générer des *leads qualifiés*, gagner du temps et augmenter son chiffre d'affaires, c'est possible grâce à l'intelligence artificielle générative

Aujourd'hui, la prospection commerciale ne se résume plus à passer des appels ou envoyer des e-mails à la chaîne. Les nouvelles technologies (IA générative, automatisation, outils de prospection intelligents) redéfinissent les règles du jeu. Pour rester compétitif, il est essentiel d'adopter ces leviers puissants et accessibles.

Mais par où commencer ? Quels outils utiliser ? Comment garder une approche humaine tout en automatisant intelligemment ? Comment exploiter les données pour mieux cibler, mieux convaincre, mieux vendre ?

Cette formation a été conçue pour répondre à ces enjeux. En 4 semaines, vous apprendrez à structurer une stratégie de prospection efficace et durable, à utiliser l'intelligence artificielle pour personnaliser vos actions, et à intégrer les outils d'IA générative pour créer des approches commerciales différenciantes.

Grâce à une approche concrète, mêlant apports méthodologiques, cas pratiques et démonstrations d'outils, vous repartirez avec un plan d'action clair et une boîte à outils directement activable.

Automatisez ce qui doit l'être, renforcez ce qui vous rend unique, et augmentez votre performance commerciale dès maintenant. Cette formation est **certifiante en Intelligence Artificielle** et éligible au CPF avec le passage de [la certification « Utiliser les outils d'intelligence artificielle générative pour optimiser son activité professionnelle » \(RS7232\)](#), enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences.

### LES + DE LA CERTIFICATION

Valider une compétence en IA reconnue par l'État et recherchée sur le marché

Capitaliser sur son expérience professionnelle et valoriser ses compétences

Maintenir et développer son employabilité par une reconnaissance nationale et valable à vie

Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité Qualiopi.

### VOS FORMATEURS

1 650 €

(non assujetti à la TVA)

Éligible CPF. Prix incluant le passage de la certification : « Utiliser l'intelligence artificielle générative pour améliorer son efficacité professionnelle » enregistrée au répertoire spécifique.



35 heures



- Formation digitale 100% à distance - Classes virtuelles hebdomadaires - Durée effective de la formation : 35h sur quatre semaines (hors passage de la certification).



Certification professionnelle



Éligible au CPF



100 % digitale tutorée



Cas pratiques

## Dates et villes

À distance -

- 05/01, 30/01
- 02/02, 27/02
- 02/03, 27/03
- 30/03, 24/04
- 27/04, 22/05
- 01/06, 26/06
- 29/06, 24/07
- 03/08, 28/08
- 07/09, 02/10
- 05/10, 30/10
- 26/10, 20/11
- 23/11, 18/12

## Objectifs :

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Évaluer les solutions d'IA générative disponibles et identifier celles qui apportent une valeur ajoutée réelle à votre activité commerciale, en tenant compte de la protection des données et de l'impact environnemental
- Formuler des requêtes (prompts) structurées et contextualisées avec la méthode ACTIF, pour obtenir des résultats exploitables en prospection, rédaction et analyse de marché
- Améliorer par itération la qualité des productions de l'IA en affinant vos requêtes et en nourrissant des échanges successifs avec l'outil
- Contrôler la fiabilité des contenus générés (emails, argumentaires, analyses), identifier les biais et les corriger avant diffusion
- Produire des contenus commerciaux personnalisés et multicanaux à l'aide de l'IA : séquences email, scripts téléphoniques, vidéos de prospection, pitch decks
- Piloter un cycle de vente complet assisté par l'IA, du ciblage (ICP, personas) au suivi post-rendez-vous (CRM, comptes rendus)
- Assurer la protection et la confidentialité des données commerciales mobilisées dans les outils d'IA, en appliquant les bonnes pratiques selon leur degré de sensibilité
- Pérenniser vos usages de l'IA en construisant des processus réutilisables (GPT personnalisé, templates de prompts, workflows automatisés) intégrables dans votre organisation

## Participants :

- **Commerciaux et business developers** qui veulent intégrer l'IA dans leur process de vente pour prospecter plus efficacement et augmenter leur taux de conversion.
- **Managers commerciaux** qui cherchent à structurer les pratiques de leur équipe autour de l'IA et à monter en compétence sur ces outils.
- **Entrepreneurs et freelances B2B** qui ont besoin d'une stack de prospection performante sans recruter, en s'appuyant sur l'IA pour faire levier.

## Prérequis :

Cette certification s'adresse à tous les professionnels, quels que soient leur fonction ou niveau hiérarchique au sein d'une organisation, les demandeurs d'emploi, les personnes en reconversion et les porteurs de projets entrepreneuriaux.

Un entretien préalable est obligatoire afin d'expliquer le processus, de valider l'expérience du candidat, de valider son projet et de construire son parcours de formation

## Le contenu

### Semaine 1 : Les fondamentaux de l'IA Générative

- Classe virtuelle d'introduction
- Histoire de l'IA, Deep Learning et IA Générative
- Cas d'usage de l'IA dans les métiers commerciaux
- Prompt engineering : la méthode ACTIF (Action, Contexte, Tonalité, Identité, Format)
- Classification des outils d'IA (TTT, TTI, TTS, STT, TTV...)
- Éthique, AI Act et enjeux écologiques
- Classe virtuelle de fin de semaine

### Semaine 2 : Cibler et identifier ses prospects avec l'IA

- Fondations du ciblage commercial : pourquoi cibler change tout
- Définir son ICP (Ideal Customer Profile) avec ChatGPT
- Étude de marché et analyse des tendances avec Perplexity
- Construire des personas décisionnels détaillés avec ChatGPT
- Synthèse audio exploitable avec NotebookLM
- Outils de collecte : Sales Navigator et FullEnrich
- Classe virtuelle de fin de semaine

### Semaine 3 : Prospector et décrocher des rendez-vous avec l'IA

- Automatisation de la prospection : Lemlist et Waalaxy
- Séquences email personnalisées avec Claude (frameworks AIDA et PAS)
- Entraînement aux objections avec un GPT dédié
- Vidéo de prospection personnalisée avec HeyGen
- Messages vocaux personnalisés avec ElevenLabs
- Mini-app de présentation produit avec Lovable (vibecoding)
- Classe virtuelle de fin de semaine

### Semaine 4 : Mener le rendez-vous, structurer le suivi et closer avec l'IA

- Préparation du rendez-vous avec Perplexity + ChatGPT Canvas
- Pitch deck professionnel avec Gamma
- Conduite du rendez-vous et compte rendu avec tl;dv
- Suivi CRM structuré avec HubSpot
- Synthèse visuelle du parcours avec Napkin
- Création d'un GPT personnalisé "Assistant Commercial"
- Classe virtuelle de fin de semaine

# Moyens pédagogiques et d'encadrement

Le contenu de la formation a été produit par nos concepteurs pédagogiques en collaboration avec un réseau d'experts en formation.

Le programme est délivré à distance, de façon asynchrone, via des modules accessibles sur smartphone et PC, que le participant peut suivre à son rythme.

Le parcours est ponctué d'exercices pratiques et d'activités permettant la progression et la montée en compétence par la pratique. Chaque activité est évaluée par le formateur. Le formateur est à disposition des participants pour les accompagner, partager son expérience et répondre à leurs questions.

## LES SPÉCIFICITÉS

Microlearning Tutoré : Accès quotidien à des modules courts et actionnables via la plateforme Rework.

Accompagnement Personnalisé : vos formateurs **Clément Cahagne** et **Prad Selvarajah** sont disponibles via messagerie instantanée (réponse indicative sous 8h ouvrées) et forum pour répondre à vos questions et vous guider.

Intelligence Collective : Classes virtuelles hebdomadaires pour échanger, poser des questions en direct et bénéficier de l'expérience du groupe.

## SUIVI ET ÉVALUATION

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers des QCM, des mises en situation, des mises en pratique et des présentations... Qui feront l'objet d'une analyse, d'une correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation  
Cette formation couvre l'ensemble des compétences visées par la certification

**Modalités d'évaluation des compétences conformes aux *référentiels du certificateur* :**

3 cas d'usage différents d'une IA générative, basés sur des situations commerciales réelles ou fictives, donnant lieu à la production de livrables  
Présentation orale des livrables devant un jury spécialisé

**Dates de passage de la certification en 2026 :**

05/02/2026

12/03/2026

09/04/2026

07/05/2026

04/06/2026

09/07/2026

06/08/2026

10/09/2026

15/10/2026

12/11/2026

03/12/2026

[Retrouvez toutes nos certifications et taux de réussite](#)

