



**Boostez vos Ventes avec  
l'Intelligence artificielle**

**intensive IA VENTES :  
de zéro à expert en deux semaines**

**PROCHAINES DATES**

**03/03/25 au 14/03/25**

**14/04/25 au 25/04/25**

**26/05/25 au 06/06/25**

**07/07/25 au 18/07/25**

L'impact de l'Intelligence Artificielle est colossal et modifie profondément la façon d'aborder les différents métiers.

Vous voulez ouvrir vos perspectives personnelles et professionnelles ?

1. Comprendre l'impact de l'IA
2. Outils de l'IA, comment bien les utiliser
3. Les domaines d'application
4. Utiliser la génération des textes
5. Générer d'images et de vidéos impactantes
6. Utiliser des textes, images et vidéos dans les réseaux sociaux
7. Automatiser des tâches avec l'IA
8. Analyser des cas concrets d'utilisation dans vos métiers

**JE PRENDS RENDEZ-VOUS**



# IA Ventes : de zéro à expert en deux semaines



Formation  
en présentiel et/ou  
distanciel

**Accessible dans toute  
la France**

**Durée :** 2 semaines

**Dates :** 08/07 au 02/08

**Prix net de taxe<sup>a</sup>** 4 200 €

*\*TVA non applicable, art. 293 B du CGI*

## PUBLIC

Toute personne avec une première expérience de vente qui désire optimiser ses compétences avec les outils les plus avancés de l'Intelligence Artificielle

**Minimum : 1 pers / Maximum : 10 pers**

## PRÉREQUIS

Utilisation fluide des outils bureautiques

## TYPE

Actions de formation

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par téléphone

Selon disponibilités et dates

- Via un financement Pôle Emploi :  
Délai d'instruction de 6 semaines.
- Via un financement Entreprise :  
Délai d'instruction de 30 jours.
- Via un financement sur fonds propres :  
accessible de suite.

## OBJECTIFS ET COMPETENCES DEVELOPPÉES

Acquérir la méthodologie permettant de :

- ✓ Comprendre l'impact de l'IA
- ✓ Les outils de l'IA et comment bien les utiliser
- ✓ Redéfinir vos cibles et votre proposition de valeur
- ✓ Les cadres modèles du messages : AIDA, CQRT, STAR, etc
- ✓ Récupérer des fichiers de prospection
- ✓ La prospection par e-mail
- ✓ Prospection sur LinkedIn avec l'IA
- ✓ L'automatisation des tâches avec l'IA

## LES PLUS

- ✓ L'actualisation des méthodes pour 2024+
- ✓ Des pratiques pour se démarquer commercialement

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- ✓ Recueil des attentes lors de la convocation.
- ✓ Feuilles de présence.
- ✓ Formulaire d'évaluation de la formation à chaud/ froid.
- ✓ Attestation de fin de formation remise au stagiaire.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES/MÉTHODES MOBILISÉES :

- ✓ Alternances de cours théoriques et d'exercices pratiques,
- ✓ Supports de cours et support d'exercices,

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP :

- ✓ Toutes les formations dispensées sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
- ✓ Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.
- ✓ Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

# PROGRAMME

## IA Ventes :

### de zéro à expert en deux semaines

#### CONTENU PÉDAGOGIQUE

J	1/2 J	Description	Heures	
<b>Semaine 1</b>	<b>J1</b>	<b>1. Qu'est ce qu'est l'Intelligence Artificielle et comment l'utiliser</b>		
		Présentation du formateur et des élèves	0,5	
		Les grands principes de l'IA	1,5	
		Les outils comme Chat GPT, Dall-E, Copilot, Gemini.	2	
		<b>Travaux pratiques : Recherche des outils IA pour des travaux spécifiques</b>	3	
	<b>J2</b>	<b>1. Comment bien utiliser l'IA : les prompts</b>		
		Les prompts et comment les utiliser	1	
		La structure des prompts : contexte, rôles, cadre, méthode	3	
		<b>Travaux pratiques : génération des séquences des prompts pour des résultats spécifiques</b>	3	
	<b>J3</b>	<b>3. Utilisation avancé de l'IA</b>		
		Création de fichiers de contexte et GPT personnalisées	3	
		Outils de reformulation et élimination des traces IA	1	
		<b>Travaux pratiques : création des fichiers de contexte</b>	3	
	<b>J4</b>	<b>4. Redéfinir vos cibles : personas</b>		
		Étapes pour définir et segmenter vos cibles	1,5	
Structuration des données de vos cibles : personas		2,5		
<b>Travaux pratiques : création des "personas" pour votre métier</b>		3		
<b>J5</b>	<b>5. Votre proposition de valeur avec l'IA</b>			
	Construire votre proposition de valeur en 4 étapes	2		
	Construisez votre message principal	2		
	<b>Travaux pratiques : création de votre proposition de valeur</b>	3		
<b>Semaine 2</b>	<b>J6</b>	<b>6. Récupération des fichiers de prospection</b>		
		Les outils pour récupérer des fichiers de prospection	2	
		"Scraping" des mails	2	
		<b>Travaux pratiques : Récupérer un fichier de prospection basique</b>	3	
	<b>J7</b>	<b>7. Prospection par mail avec l'IA</b>		
		Créations des messages pour une campagne email avec des différents frameworks	2	
		Les outils pour automatiser les campagnes	2	
			<b>Travaux pratiques : génération des emails pour une campagne</b>	3
	<b>J8</b>	<b>8. Prospection sur LinkedIn avec l'IA</b>		
		Optimisation des profils	1	
Constructions des messages d'approche		2		
Prospection personnalisée avec l'IA		1		
		<b>Travaux pratiques : Génération des messages d'approche</b>	3	
<b>J9</b>	<b>9. L'automatisation des tâches</b>			
	Les cas d'automatisation possibles avec l'IA	1,5		
	Automatisation des emails, chats, et autres interactions	2,5		
		<b>Travaux pratiques : création d'une campagne multicanal email / linkedin</b>	3	
<b>J10</b>	<b>10. L'analyse de cas - révision des concepts</b>			
	Analyse de cas pour revoir les différents concepts de la formation	4		
		<b>Evaluation des acquis de la formation</b>	2	