

## **Formation certifiante de 3 jours : Vendre avec l'Intelligence Artificielle (IA) en ia commerciale**

**Durée : 3 jours (21h) – éligible CPF / certification RS6891 – Utiliser l'IA Générative dans ses pratiques professionnelles**

**Format : présentiel à Paris ou distanciel synchrone**

**Public : commerciaux B2B, managers, business developers, formateurs, consultants**

**Modalités : inter et intra-entreprise**

---

### **Objectifs pédagogiques généraux**

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

1. **Comprendre** les apports de l'intelligence artificielle dans la performance commerciale.
2. **Appliquer** les techniques de *prompting* pour interagir efficacement avec les IA.
3. **Analyser** les données clients et les signaux de veille pour préparer ses entretiens de découverte.
4. **Élaborer** des argumentaires personnalisés grâce aux méthodes SONCASE et DISC.
5. **Évaluer et créer** une stratégie de vente augmentée, intégrant IA, posture commerciale et closing responsable.

→ *Taxonomie de Bloom révisée 2001 : Comprendre / Appliquer / Analyser / Évaluer / Créer*

---

### **Objectifs opérationnels et compétences visées (référentiel OPCO & RNCP)**

Compétence clé	Objectif opérationnel	Niveau Bloom
<b>C1 – Maîtriser les fondamentaux de l'IA Générative</b>	Identifier les usages et les limites des outils IA (ChatGPT, Perplexity, Copilot, Mistral, etc.)	<i>Comprendre</i>
<b>C2 – Élaborer des prompts commerciaux efficaces</b>	Concevoir des requêtes contextualisées pour la veille, la prospection et les scripts de vente	<i>Appliquer</i>
<b>C3 – Préparer ses rendez-vous clients avec l'IA</b>	Construire des fiches de découverte et des argumentaires personnalisés via l'analyse IA	<i>Analyser</i>

Compétence clé	Objectif opérationnel	Niveau Bloom
<b>C4 – Argumenter et négocier avec les méthodes SONCASE et DISC assistées par IA</b>	Générer et adapter un discours selon le profil et les objections du client	<i>Évaluer</i>
<b>C5 – Créer son plan de vente augmenté</b>	Concevoir un plan d’action intégrant IA, objectifs commerciaux et contreparties de closing	<i>Créer</i>

---



## Programme détaillé des 3 jours

### Jour 1 – Développer sa fibre commerciale avec l’IA

**Objectif du jour :** Comprendre le potentiel de l’IA dans la prospection et la veille.

- Introduction : impact de l’IA dans les métiers de la vente
- Panorama des outils : ChatGPT, Perplexity, Gemini, Copilot
- Éthique, RGPD, IA Act et limites de l’automatisation
- 🧠 *Atelier 1 : “L’art du prompt”* – Créer des requêtes efficaces, contextualisées et cadrées
- 🌿 *Atelier 2 : Veille commerciale IA* – Identifier 3 signaux d’affaires via IA et synthétiser un rapport

**Livrable :** tableau de veille IA commerciale + prompts testés

---

### Jour 2 – Préparer et conduire un entretien de vente augmenté

**Objectif du jour :** Structurer et automatiser la préparation des rendez-vous commerciaux.

- Les 7 étapes de l’entretien de vente à l’ère de l’IA
- Découverte client et analyse des besoins avec l’IA
- 🧠 *Atelier 3 : Préparer un RDV client via IA* – créer la fiche client, les questions de découverte et les objections probables
- 🌿 *Atelier 4 : Simulation entre pairs (pairagogie)* – mise en situation d’un entretien IA + débrief collectif bienveillant
- Méthode DISC + SONCASE : adapter le ton et la posture
- IA et CRM : comment enrichir et automatiser ses comptes rendus

**Livrable :** fiche IA de préparation d’entretien + synthèse DISC/SONCASE

---

## Jour 3 – Argumenter, négocier et conclure avec l’IA

**Objectif du jour :** Savoir mobiliser les outils IA pour construire et piloter sa stratégie de vente.

- 🧠 *Atelier 5 : Argumentaire SONCASE assisté par IA* – générer et ajuster des discours personnalisés
- 🌱 *Atelier 6 : Matrice des contreparties et gestion d’objections*
- Cas pratique “Closing IA” : simulation complète (préparation, objections, contreparties, conclusion)
- 🧠 *Atelier 7 : Plan d’action personnel et KPI IA commerciale*
- Synthèse : IA & posture mentale du vendeur augmenté (gestion du stress, conviction, empathie, créativité)

**Livrable :** plan d’action IA commerciale + matrice d’objectifs personnels

---

## 🧠 Méthodes pédagogiques avec Pierre Vandamme

- **Approche expérientielle et pairagogique :** échanges, jeux de rôles, débriefs collectifs.
  - **Ateliers applicatifs IA :** prompts, analyses, automatisations.
  - **Évaluation continue** par études de cas et restitutions.
  - **Bienveillance et développement du mental à réussir :** confiance, agilité, ouverture à l’innovation.
- 

## 📋 Évaluation & Certification

- Évaluation continue : participation, livrables et exercices.
  - Restitution finale : simulation de vente IA + plan d’action.
  - Certification : **RS6891 – Utiliser l’IA générative dans ses pratiques professionnelles (Certifopac)**
  - Attestation de compétences remise en fin de session.
- 

## 💬 FAQ – Questions fréquentes

🙋 Faut-il être technicien pour suivre cette formation ?

Non. Elle s'adresse à des professionnels de la vente déjà à l'aise avec les clients. L'IA est présentée comme un **coéquipier de performance commerciale**, pas comme un sujet technique.

💡 **Est-ce une formation sur les outils ou sur la posture commerciale ?**

Les deux. Tu apprendras à *parler à l'IA* (art du prompt) mais aussi à *mieux vendre grâce à elle*, en développant ton mental, ton empathie et ton sens de la persuasion.

🧠 **Qu'est-ce que la pairagogie ?**

C'est l'apprentissage entre pairs. Chaque mise en situation est débriefée collectivement dans un climat bienveillant, ce qui favorise la progression individuelle et l'intelligence collective.

🎯 **Peut-on adapter la formation à mon entreprise ?**

Oui. En intra, les cas et prompts sont contextualisés selon ton secteur (industrie, services, BTP, santé, etc.).

👛 **Financement ?**

Éligible CPF, OPCO, ou financement entreprise.