



retengr

L'IA générative au service des équipes commerciales

Durée : 2 jours (14 heures)

Date de mise à jour : 03/09/2026



Méthode pédagogique

La formation se compose de travaux pratiques (mises en situation, débats, exercices).

Une évaluation quotidienne de l'acquisition des connaissances de la veille est effectuée.

Une synthèse est proposée en fin de formation.

Une évaluation à chaud sera proposée au stagiaire à la fin du cours.

Un support de cours (version électronique) sera remis à chaque participant comprenant les slides sur la théorie, les exercices.

Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Présentation

Cette formation s'adresse aux collaborateurs des équipes commerciales souhaitant exploiter l'intelligence artificielle générative pour gagner du temps, améliorer l'efficacité de leur prospection et renforcer la qualité de leurs interactions avec leurs clients et prospects.

Indépendamment de l'outil utilisé — ChatGPT, Claude, Gemini, Microsoft Copilot ou autre assistant d'IA générative — les participants apprennent à formuler efficacement leurs demandes, préparer leurs actions commerciales, rechercher et structurer des informations, personnaliser leurs messages, analyser des documents et exploiter leurs propres données.

La formation permet également de comprendre les différences entre les principaux outils disponibles afin de savoir quel assistant utiliser selon le besoin, tout en maîtrisant leurs limites et les enjeux liés à la confidentialité des informations commerciales et des données clients.

Les démonstrations et travaux pratiques s'appuient sur les activités quotidiennes des équipes commerciales : prospection, préparation de



rendez-vous, qualification des prospects, rédaction de messages, argumentaires, propositions commerciales, comptes rendus, suivi des opportunités et analyse de l'activité commerciale.

Les cas d'usage, jeux de données et travaux pratiques pourront être définis conjointement lors d'une réunion de cadrage préalable afin de les adapter aux processus, aux outils et au cycle de vente de l'entreprise.



Objectifs

- Comprendre le fonctionnement et les possibilités de l'IA générative et des modèles de langage
- Identifier les différences, forces et limites des principaux assistants IA
- Formuler des demandes claires, précises et efficaces
- Utiliser l'IA pour préparer et personnaliser leurs actions de prospection
- Rechercher, synthétiser et structurer des informations sur un prospect, un client ou un marché
- Préparer plus efficacement un rendez-vous commercial
- Rédiger et améliorer des emails, argumentaires et propositions commerciales
- Exploiter et analyser des données commerciales avec l'assistance de l'IA
- Synthétiser les échanges et structurer le suivi des opportunités
- Identifier les limites des outils et appliquer les règles de confidentialité et de protection des données
- Identifier et prioriser leurs propres cas d'usage commerciaux

Audience

Commerciaux, business developers, chargés d'affaires, responsables grands comptes, responsables commerciaux et managers d'équipes commerciales.



Le formateur

Le formateur est un expert du domaine qui intervient sur le sujet depuis plusieurs années en formation mais aussi en conseil.

Doté d'une grande qualité d'écoute, sa pédagogie et sa compétence technique vous permettront d'acquérir les compétences visées.

Il saura alterner entre théorie, pratique, et retours d'expérience.

Pré-requis

Aucun prérequis technique spécifique. Cette formation est accessible à tous.

Une pratique courante des outils bureautiques, de messagerie et des outils commerciaux de l'entreprise est souhaitable.

Pour les travaux pratiques, les participants devront disposer d'un accès à au moins un assistant d'IA générative autorisé par leur entreprise.

Un entretien entre le formateur et les participants ou leur manager pourra être organisé en amont afin de cadrer les besoins et d'adapter les cas d'usage au contexte commercial de l'entreprise.

Programme

Comprendre l'IA générative et les principaux assistants IA [1.5h]

- Comprendre simplement le fonctionnement d'un modèle de langage (LLM)
- IA générative : ce qu'elle sait faire et ce qu'elle ne sait pas faire
- Panorama des principaux assistants : ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot...



- Comprendre leurs différences : fonctionnalités, recherche, analyse de fichiers, accès aux données et intégration aux outils professionnels
- Versions grand public et environnements professionnels
- Biais, erreurs et hallucinations
- Vérifier les informations générées avant de les utiliser auprès d'un client
- Confidentialité : données clients, informations commerciales, tarifs et documents internes
- RGPD et utilisation des données de prospects et clients

Bien formuler ses demandes – Prompt Engineering [1.5h]

- Méthodologie pour obtenir une réponse utile et précise
- Structure d'un bon prompt : contexte, rôle, tâche, contraintes et format attendu
- Fournir des exemples et modèles
- Donner à l'IA les informations nécessaires sur l'entreprise, l'offre, la cible et le contexte commercial
- Faire travailler l'IA à partir de ses propres contenus et documents
- Itérer : compléter, corriger, reformuler et approfondir
- Décomposer une tâche commerciale complexe en plusieurs étapes
- Définir le style, le ton et le niveau de personnalisation
- Construire et réutiliser des modèles de prompts
- Comparer les résultats obtenus avec différents assistants IA

Prospecter et personnaliser ses approches avec l'IA [2h]

- Définir et préciser ses cibles commerciales
- Construire des profils de prospects et personas
- Préparer une recherche sur une entreprise ou un interlocuteur
- Identifier les informations utiles avant une prise de contact
- Transformer les informations disponibles en angles d'approche
- Personnaliser un message en fonction du prospect
- Générer différentes accroches de prospection
- Rédiger des emails et messages de prise de contact
- Construire des séquences de relance
- Adapter les messages selon le canal et le niveau de maturité du prospect



- Éviter les messages génériques et les formulations artificielles produites par l'IA

Préparer et conduire efficacement un rendez-vous commercial [2h]

- Rechercher et synthétiser les informations utiles sur un prospect ou un client
- Préparer une fiche de rendez-vous
- Identifier les enjeux potentiels du client
- Préparer les questions de découverte
- Construire une trame d'entretien
- Anticiper les objections
- Préparer différents scénarios de discussion
- Adapter son argumentaire au profil de l'interlocuteur
- Simuler un entretien commercial avec une IA
- Utiliser l'IA comme partenaire d'entraînement

Rédiger et améliorer ses contenus commerciaux [2h]

- Générer un premier jet à partir d'une consigne
- Rédiger à partir d'une trame ou d'un document existant
- Personnaliser un email commercial
- Adapter le ton selon le destinataire
- Transformer des caractéristiques produit en bénéfices clients
- Construire et améliorer un argumentaire commercial
- Rédiger une proposition commerciale
- Produire des synthèses et messages de suivi
- Transformer un contenu long en messages clés
- Corriger et harmoniser les documents
- Contrôler les informations produites par l'IA
- Vérifier les chiffres, références, engagements et affirmations commerciales

Synthétiser et analyser des documents commerciaux [1.5h]

- Résumer rapidement un document long
- Extraire les informations essentielles
- Poser des questions à un document



- Comparer plusieurs documents ou différentes versions
- Analyser un cahier des charges ou une expression de besoin
- Extraire les critères importants d'un appel d'offres
- Identifier les demandes, contraintes et échéances
- Transformer des informations non structurées en tableau
- Comparer les besoins exprimés avec son offre
- Demander à l'IA d'indiquer les sources utilisées
- Mettre en place une méthode de vérification

Exploiter et analyser des données commerciales avec l'IA

[1.5h]

- Préparer ses données avant de les confier à une IA
- Faire comprendre et décrire un jeu de données
- Interroger des données en langage naturel
- Demander des calculs, indicateurs et analyses
- Identifier tendances, écarts et anomalies
- Analyser les performances commerciales
- Segmenter un portefeuille clients ou prospects
- Construire des tableaux de synthèse
- Produire des graphiques et commentaires d'analyse
- Identifier les opportunités nécessitant une attention particulière
- Vérifier systématiquement les calculs et résultats

Organiser le suivi commercial et gagner du temps au quotidien [1h]

- Synthétiser les notes prises pendant un rendez-vous
- Transformer des notes en compte rendu structuré
- Extraire décisions, engagements et prochaines actions
- Préparer un email de suivi après rendez-vous
- Structurer les informations avant leur intégration dans le CRM
- Résumer l'historique d'une relation commerciale
- Préparer une revue de portefeuille
- Produire une synthèse pour un manager
- Préparer une réunion commerciale
- Transformer des informations dispersées en plan d'action



Choisir le bon outil IA selon le besoin (en option) [0.5h]

- Comprendre les principales différences entre les assistants IA
- Identifier leurs points forts selon les usages
- Choisir entre conversation, recherche, analyse documentaire et analyse de données
- Utiliser plusieurs IA de manière complémentaire
- Identifier les situations nécessitant un environnement professionnel sécurisé
- Savoir quelles informations peuvent ou ne peuvent pas être communiquées à un outil
- Construire une méthode de travail indépendante d'un assistant particulier

Aller plus loin : assistants personnalisés, projets et agents IA (en option) [0.5h]

- Passer d'une conversation ponctuelle à un assistant spécialisé
- Donner à une IA des instructions permanentes et un contexte commercial
- Constituer un corpus documentaire de référence
- Comprendre le principe d'un assistant ou d'un agent IA
- Différence entre assistant, agent et automatisation
- Panorama des possibilités proposées par les différents environnements
- Identifier les processus commerciaux pouvant être assistés ou partiellement automatisés
- Définir les contrôles humains nécessaires

Atelier de projection : « Et si l'IA m'aidait à... » [1h]

- Identifier les tâches commerciales chronophages ou répétitives
- Balayer les différentes étapes du cycle commercial : prospection, qualification, rendez-vous, proposition, négociation, suivi et fidélisation
- Identifier les tâches où l'IA apporte réellement de la valeur
- Distinguer les gains rapides des projets nécessitant davantage d'intégration



- Prioriser les cas d'usage selon leur valeur, leur complexité et leur niveau de risque
- Constituer une bibliothèque de prompts commerciaux partagée par l'équipe
- Définir les bonnes pratiques d'utilisation de l'IA par les commerciaux

Modalités et délais d'accès à la formation

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation, en interentreprises, dans la limite des places disponibles.

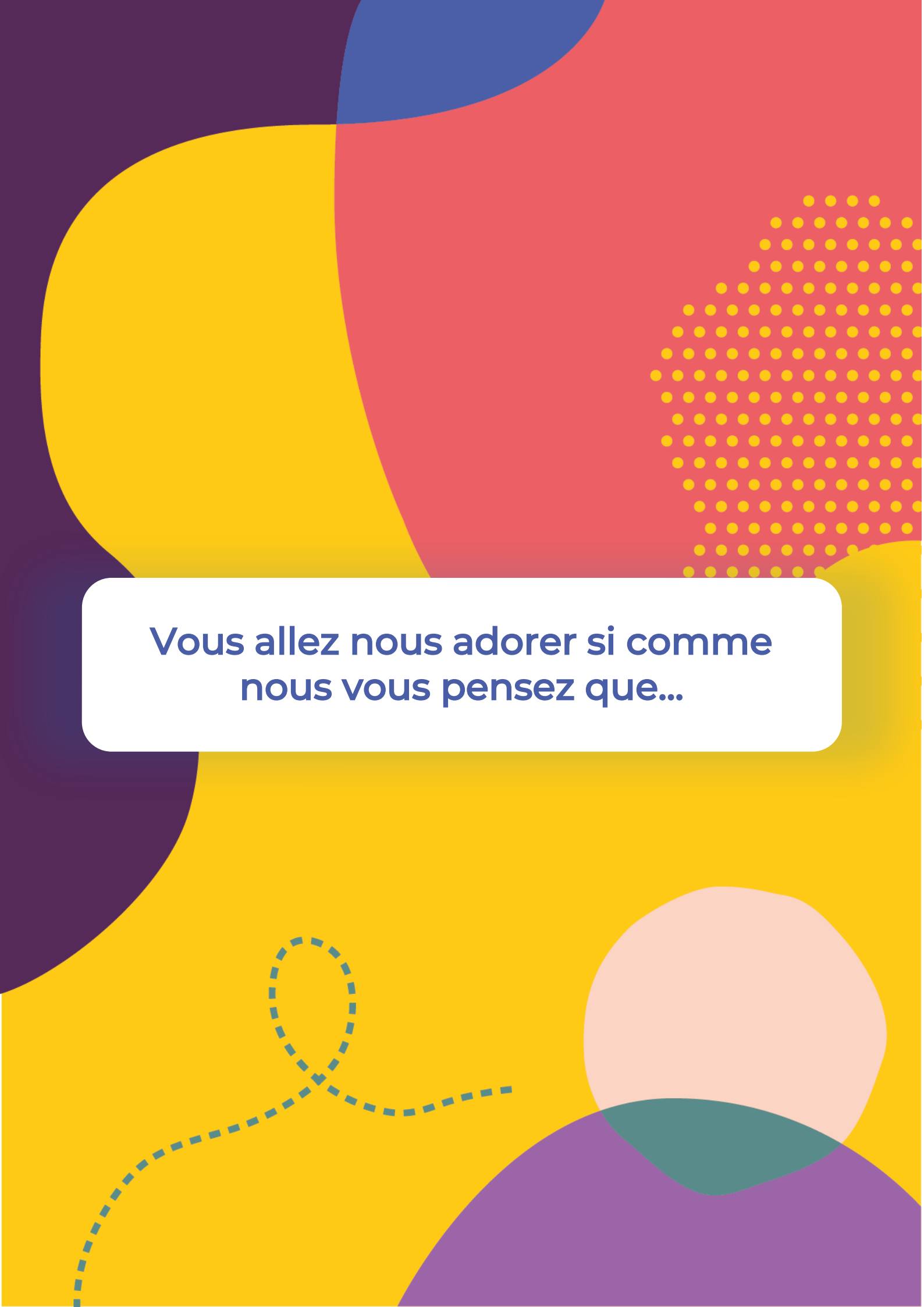
Pour les formations organisées en intra entreprise, la liste des participants peut être modifiée jusqu'à 24h ouvrés avant le début de la formation.

Accessibilité

RETENGR facilite l'accessibilité de ses formations.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Si vous avez un besoin d'accès spécifique, contactez Céline BOURREIL (celine.bourreil@retengr.com) qui étudiera avec Handifiel's (notre référent handicap) votre demande et vous proposera les meilleures solutions.

The background is a vibrant, abstract composition. It features large, overlapping organic shapes in shades of purple, yellow, and pink. A prominent yellow shape on the left transitions into a pink shape on the right. In the upper right, there is a pattern of small yellow dots on a pink background. At the bottom, a purple shape overlaps with a teal one, and a light pink circle is visible. A dashed teal line curves across the lower left.

**Vous allez nous adorer si comme
nous vous pensez que...**

Une formation doit être au service de la performance du collaborateur et de l'entreprise

Ceci nécessite une quête constante d'excellence de la part de l'organisme formateur avec une adaptation systématique aux enjeux de l'entreprise, la mise à jour régulière des supports de cours et une veille technologique indispensables pour toujours être à la pointe du domaine.



L'expertise technique est aussi importante que les qualités pédagogiques



Nos formateurs sont tous des experts de leur domaine. Mais qu'ont-ils de plus que les autres ? Nous les sélectionnons en plus pour leurs qualités de pédagogue et leurs méthodes d'enseignements. Nous plaçons les qualités pédagogiques au même niveau que l'expertise afin que nos stagiaires tirent le meilleur de leurs formations.

L'excellence naît de l'excellence

Beaucoup de nos clients se classent parmi les leaders de leurs industries respectives ou parmi les start-ups les plus prometteuses. Nous savons que former les collaborateurs de telles entreprises nécessite de prêter attention à chaque détail en prodiguant un accompagnement à la hauteur de l'ambition de nos stagiaires. C'est pourquoi nous savons faire des leaders d'aujourd'hui les champions de demain !





retengr

Faire du leader d'aujourd'hui, le
champion de demain