CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL NOUVEAUTÉ

Intelligence Artificielle (IA) *Réf : 303IA01*

Booster ses performances commerciales avec l'intelligence artificielle (IA)

1 jour (7h)
Ajouté le 29/01/2025 – Modifié le 06/03/2026

600 € NET *

Intégrez l'Intelligence Artificielle (IA) à vos pratiques commerciales pour gagner en efficacité, améliorer votre communication et personnaliser vos échanges clients ! - DIVA

Objectifs

- Découvrir les outils d'intelligence artificielle adaptés à chaque étape du cycle de vente
- Améliorer la communication commerciale grâce à des outils IA performants
- Gérer les prospects et clients avec des outils d'automatisation adaptés
- Exploiter des solutions pour la transcription et le suivi des réunions commerciales
- Personnaliser les offres et échanges clients pour maximiser les résultats

Compétences visées

- Savoir utiliser des outils d'IA pour optimiser la communication commerciale (e-mails, présentations, etc.)
- Maîtriser les solutions pour automatiser et structurer le suivi client
- Intégrer des outils de transcription pour améliorer la productivité des réunions
- Adapter son discours commercial à l'aide de l'IA pour mieux répondre aux attentes des prospects et clients

Public

Commerciaux, responsables des ventes, entrepreneurs, ou tout professionnel souhaitant gagner en efficacité et en impact commercial grâce à l'intelligence artificielle.

Tarif : 600 € NET *

** Prise en charge possible sur certaines sessions à 50% par le projet européen EDIH-DIVA pour les entreprises des Pays de la Loire de moins de 3000 salariés. Consulter nos sessions ci-dessous.*

Prérequis : Maitrise des notions fondamentales en bureautique (utilisation de logiciels de traitement de texte, tableurs, outils de présentation)Compétences de bases en navigation sur le web (recherche d'informations, utilisation d'un navigateur, gestion des onglets, gestion de téléchargements)
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres de formation.

CCI MAINE-ET-LOIRE
Angers, Cholet, Saumur
02 41 20 49 59

CCI NANTES ST-NAZAIRE
Saint-Herblain, Saint-Nazaire
02 40 44 42 42

CCI LE MANS SARTHE
Le Mans, Formation Continue
02 43 21 58 12

CCI VENDÉE
La Roche sur Yon
02 51 45 32 89

CCI MAYENNE
Campus CCI Mayenne, CCI Mayenne
02 43 91 49 70

PRÉSENTIEL NOUVEAUTÉ

Intelligence Artificielle (IA) *Réf : 303IA01*

Booster ses performances commerciales avec l'intelligence artificielle (IA)

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Introduction à l'intelligence artificielle (1h)

Comprendre les concepts fondamentaux de l'IA.

Découvrir les cas d'usage dans le domaine commercial.

Les tendances actuelles et exemples concrets.

Optimisation de la prospection commerciale avec l'IA (1h30)

Génération de leads avec des outils IA.

Automatisation des campagnes d'e-mailing et création de scripts.

Utilisation d'IA conversationnelle pour la gestion des premiers contacts (ex. chatbots).

Personnalisation et relation client (2h)

Analyser les données pour proposer des solutions adaptées aux besoins clients.

Utilisation d'outils d'IA pour personnaliser les offres et présentations commerciales.

Solutions IA pour la transcription automatique des réunions et la création de comptes rendus (ex. Otter.ai, Notion AI).

Cas pratique : suivi client optimisé à l'aide d'un CRM doté de fonctionnalités IA.

Amélioration de la communication commerciale avec l'IA (2h)

Création de supports impactants : e-mails, présentations, et propositions commerciales.

Réécriture et optimisation de contenu avec des outils comme ChatGPT ou Grammarly.

Simplification de tâches répétitives (ex. génération de réponses types).

Outils pour gérer efficacement les interactions sur les réseaux sociaux professionnels.

Conclusion et cas pratiques (30 min)

Atelier de synthèse : conception d'un processus commercial optimisé avec les outils appris.

Partage d'expériences et recommandations personnalisées.

Quiz final pour valider les acquis.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

PRÉSENTIEL NOUVEAUTÉ

Intelligence Artificielle (IA) *Réf : 303IA01*

Booster ses performances commerciales avec l'intelligence artificielle (IA)

Dates & lieux

20 février 2026 - Tarif incluant la prise en charge par le programme DIVA
Le Mans
300.00

12 mars 2026 - Tarif incluant la prise en charge par le programme DIVA
Nantes / St-Herblain
300.00

21 mai 2026
Laval
600.00

15 juin 2026 - Tarif incluant la prise en charge par le programme DIVA
Angers
300.00

05 octobre 2026
La Roche sur Yon
600.00

12 octobre 2026
Nantes / St-Herblain
600.00

21 octobre 2026
Le Mans
600.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 300 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !
Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

PRÉSENTIEL NOUVEAUTÉ

Intelligence Artificielle (IA) *Réf : 303IA01*

Booster ses performances commerciales avec l'intelligence artificielle (IA)

Points forts de la formation :

- Formation interactive avec des démonstrations et des mises en situation concrètes.
- Outils accessibles, incluant des solutions gratuites et performantes.
- Études de cas réels pour une application directe.
- Support pédagogique clair, avec des tutoriels pas à pas.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux :

- Présentations interactives et démonstrations en temps réel.
- Exercices pratiques en petits groupes.
- Mises en situation avec des outils gratuits ou abordables.
- Jeux et quiz interactifs pour valider les acquis.
- Discussions sur des cas réels pour enrichir l'apprentissage.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages Centres de formation la présentation détaillée de nos infrastructures et équipements.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.