



Mercuri International

IA au service des commerciaux

L'IA AU SERVICE DES COMMERCIAUX

Utiliser l'IA générative pour gagner en efficacité commerciale

L'IA générative transforme déjà les pratiques commerciales : préparation de rendez-vous, prospection, personnalisation des messages, argumentation, relance ou synthèse d'échanges.

Cette formation permet aux commerciaux de comprendre les usages concrets de l'IA, d'en maîtriser les bonnes pratiques et de créer des prompts efficaces pour gagner du temps, améliorer la qualité de leurs actions et renforcer leur impact auprès des clients.

IA AU SERVICE DES COMMERCIAUX

OBJECTIF

À l'issue de la formation, les participants sauront utiliser l'IA générative, notamment ChatGPT, pour améliorer leur efficacité commerciale au quotidien.

CONTENU

1. Comprendre l'impact de l'IA dans la vente

Découvrir les principes de l'IA générative, ses usages dans l'environnement commercial, ses bénéfices, ses limites et les précautions à prendre.

2. Identifier les cas d'usage commerciaux

Explorer comment l'IA peut aider les commerciaux à préparer un rendez-vous, analyser un compte, rédiger un message, structurer un argumentaire ou traiter une objection.

3. Maîtriser les bases du prompt

Comprendre ce qu'est un prompt, les éléments qui le rendent efficace et les erreurs fréquentes à éviter pour obtenir des réponses utiles et exploitables.

4. Construire des séquences de prompts performantes

Apprendre à formuler, enrichir et enchaîner des prompts pour obtenir des résultats plus précis, mieux contextualisés et adaptés aux situations commerciales.

5. Utiliser ChatGPT en contexte commercial

Mettre en pratique l'IA sur des problématiques concrètes : prospection, préparation d'entretien, découverte client, argumentation, relance, objection ou synthèse.

6. Sécuriser ses usages

Identifier les bonnes pratiques liées à la confidentialité, à la protection des données sensibles et à la vérification des réponses générées par l'IA.

Date de mise à jour : juillet 2026

PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique spécifique.

Cette formation s'adresse à des participants souhaitant découvrir ou renforcer leur utilisation de l'IA générative dans leurs activités commerciales.

PUBLIC CIBLE

- Toute personne souhaitant utiliser l'IA générative pour améliorer sa performance commerciale

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Approche interactive et opérationnelle, centrée sur la pratique et l'expérimentation. Les participants conçoivent, testent et améliorent leurs propres prompts à partir de situations commerciales concrètes. Ils repartent avec des cas d'usage directement applicables, des prompts réutilisables et des bonnes pratiques pour intégrer l'IA dans leur quotidien commercial.