

Réussir sa prospection commerciale grâce à l'IA

Présentation

Nombre d'auditeurs maximum : 12

Responsable

Sabrina Krouri
Christel Franceschini

Public, conditions d'accès et prérequis

Public

Business Developers
Commerciaux BtoB/BtoC
Responsables Grands Comptes
Sales Development Representative / Business Development Representative
Dirigeants de PME
Équipes marketing & growth
Consultants

Prérequis

Accessible à tous les commerciaux sans prérequis technique en IA
Être équipé d'un ordinateur et d'une licence IA

Objectifs

Générer des listes de prospects, personas et cibles qualifiées grâce à l'IA
Préparer un RDV client : compréhension du secteur, enjeux, opportunités, risques
Structurer des séquences commerciales plus convaincantes : e-mails, pitches, relances, messages LinkedIn
Utiliser l'IA pour créer des arguments différenciants, des scripts de négociation et des plans de proposition
Automatiser des tâches chronophages (veille, scoring, analyse concurrentielle)

Programme

Méthodes mobilisées

Faire de la veille (concurrence et marché)
Intégrer l'IA dans toutes les étapes du cycle commercial : prospection, qualification, argumentation, négociation
Accélérer la recherche, l'analyse et la préparation des rendez-vous clients
Produire des messages plus impactants et différenciants
Optimiser la performance commerciale grâce à des outils d'aide à la décision

Modalités et délais d'accès

Présentiel Cnam Paris ou distanciel planifié

Programme

1. Comprendre l'IA et ses usages commerciaux

Panorama des types d'IA (générative, analytique, prédictive)
Exemples d'applications dans la prospection et le pilotage commercial

2. Veille concurrentielle et prospection intelligente

Automatiser la veille marché et concurrentielle
Identifier et segmenter des prospects via des outils IA
Atelier pratique : générer une liste de prospects qualifiés avec critères définis.

3. Messages et argumentaires assistés par l'IA

Rédiger e-mails, messages LinkedIn et scripts d'appel percutants avec IA générative
Adapter son discours selon le profil client (personnalisation à grande échelle)
Atelier : créer un message commercial différenciant avec IA

4. Préparation et pilotage de la performance commerciale

Utiliser l'IA pour analyser les besoins clients et préparer un entretien
Découvrir les outils d'aide à la décision et de prévision (HubSpot, Salesforce Einstein, Power BI)
Atelier : concevoir un mini tableau de bord IA

Description des modalités de validation

Exercices pratiques réalisés en séance
Quiz en ligne à l'issue de la formation

Informations pratiques

Contact

Contactez Cnam Entreprises par téléphone au 01 58 80 89 72 ou par e-mail à entreprises@lecnam.net - Du lundi au vendredi (hors jours fériés) de 09h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

Centre(s) d'enseignement

[Centre Cnam Paris](#)

Complément lieu

292, rue Saint Martin
75003 Paris

[Plan d'accès](#)

Session(s)

du 23 octobre 2026 au 23 octobre 2026

Code Stage : FCTI06

Nouveau

Tarifs

Formation en inter-entreprises : 630 euros net de taxes

Formation en intra entreprise, nous consulter via notre formulaire de demande

Nombre d'heures

7h (1 jour)

23 octobre 2026 - 23 octobre 2026

Faire financer sa formation



[Les dispositifs de financement : mode d'emploi](#)

Une question ?

[Remplir le formulaire de demande](#) ou appeler le
01 58 80 89 72

*Du lundi au vendredi
(hors jours fériés)
De 09h30 à 12h00
et de 13h30 à 17h00*

Votre inscription

2 possibilités :

S'inscrire en ligne

[Bulletin d'inscription à télécharger](#)

et à renvoyer par courrier à :

Cnam Entreprises
Service inscription - Case B2B01
292 rue Saint-Martin
75003 Paris

ou par e-mail à : entreprises.inter@lecnam.net

MISSION HANDI'CNAM

Aider les auditeurs en situation de handicap