le cnam entreprises

Conservatoire national desarts et métiers

Réussir sa prospection commerciale grâce à l'IA : pour atteindre ses objectifs

Présentation

Formation en présentiel ou distanciel synchrone : 7h (1 jour) 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, pitchs, 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

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

Modalités d'évaluation

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

Modalités de validation

Attestation de fin de formation

Informations pratiques

Contact

Contacter 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

du 19 janvier 2027 au 19 janvier 2027

Code Stage : FCTI06

Nouveau

Tarifs

630 euros net de taxes

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

Nombre d'heures
7h (1 jour)

19 janvier 2027 - 19 janvier 2027

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