



Formation Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle



Formez-vous dès aujourd'hui
et exploitez le potentiel de l'IA.



VI.1 FÉVRIER 2026

 06 09 10 00 90

 contact@optimanager.fr



Bienvenue !

Chaque défi
est une chance de briller.

Dans un environnement commercial de plus en plus compétitif, l'Intelligence Artificielle (IA) se positionne comme un levier stratégique incontournable pour optimiser les performances commerciales.

Présentation

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE GRÂCE À L'IA

La formation « Développer la performance commerciale grâce à l'IA » vous offre une opportunité unique d'explorer comment les technologies d'IA peuvent transformer vos processus de vente, de la prospection à la négociation finale.

Grâce à cette formation, vous découvrirez comment utiliser des outils IA avancés pour automatiser la génération de leads, améliorer vos présentations commerciales et optimiser vos prises de rendez-vous.

Objectifs pédagogiques :

- Analyser les opportunités d'intégration de l'IA dans les pratiques commerciales en respectant les enjeux éthiques et réglementaires.
- Améliorer les techniques de vente et de négociation grâce aux outils d'IA et aux frameworks dédiés.
- Concevoir des supports commerciaux performants à l'aide de l'IA générative.
- Optimiser les processus commerciaux pour gagner en productivité grâce à l'IA.
- Développer une prospection plus efficace et ciblée via l'automatisation et l'IA.



Durée

Formation réalisable en : 4 mois
Accès plateforme : 4 mois
La formation dure environ : 20H



Délais

14 jours ouvrables
Inscription toute l'année.



Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont priées de nous consulter, pour évaluer ensemble un dispositif adapté.



Paiement

À partir de 2200€
Financement publics
OPCO
Financement personnel



Prérequis

Disposer d'un ordinateur, tablette ou smartphone avec une connexion internet.
Avoir une expérience de 1 an minimum en gestion de la relation client
Avoir un projet de développement de la performance commerciale grâce à l'IA dans son contexte professionnel
Avoir un bon niveau en Français
Maîtrise des outils informatiques de base.



Méthode pédagogique

Vous disposerez d'un accès personnel à la **plateforme d'apprentissage en ligne** de Formalive 24/7 depuis pc ou mobile comprenant :

- **Les contenus de cours** : cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne.
- **Les exercices d'évaluation** : questionnaires à choix multiples (QCM), résolution d'études de cas et simulations de situations professionnelles.

Vous bénéficierez aussi d'un **accompagnement irréprochable** :

- Un coach dédié est à votre disposition tout au long de votre formation.
- Des rendez-vous individuels avec un formateur expert dans le domaine



Examen et Certification

Vous préparez le titre **RS7283 « Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle »**.

[Voir les modalités d'inscription à l'examen](#)

Publics visés

Cette formation vise à doter les professionnels cibles des compétences nécessaires à exploiter ces applications dans leur contexte professionnel afin de développer la performance commerciale de l'entreprise, tout en réduisant le temps et les efforts investis dans chaque cycle de vente

- ▶ Commerciaux
 - Responsable des ventes
 - Directeurs commerciaux
 - Consultants en ventes et performance commerciale
 - Cadres dirigeants
 - Entrepreneurs et dirigeants

Programme

UN PROGRAMME RICHE ET COMPLET

1

Fondamentaux de l'Intelligence Artificielle

- Définitions et histoire de l'IA
- Fonctionnement de l'IA générative (non-techniciens)
- Applications de l'IA en entreprise et tendances d'usage

2

Intelligence Artificielle et travail

- Impacts de l'IA sur les métiers
- Cadre légal, réglementaire et éthique
- Bonnes pratiques d'intégration en contexte professionnel

3

Bases du prompt de génération de texte

- Définition et structure d'un prompt
- Techniques d'optimisation et itération
- Cas d'usage professionnels

4

Bases du prompt de génération d'image

- IA génératives d'images
- Structure d'un prompt image (sujet, style, composition...)
- Styles visuels et cas d'usage concrets

5

Créer et optimiser ses supports commerciaux avec l'IA

- Prompts commerciaux et frameworks
- Accessibilité des contenus
- Ateliers : plaquettes, posts, slides

6

Optimisation de la prospection et des actions commerciales

- Définition et affinement de l'ICP
- Automatisation des leads et campagnes
- Atelier : création et test d'une campagne IA

7

Techniques de vente et négociation assistées par IA

- Analyse prédictive et segmentation
- Frameworks de négociation (BATNA, ZOPA...)
- Simulations et cas pratiques

8

Optimisation des processus commerciaux avec l'IA

- IA comme assistant virtuel
- Analyse de conversations clients
- Comptes rendus automatisés et suivi commercial



Les étapes

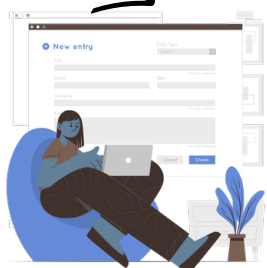
DÉROULÉ DE LA FORMATION



Étape 1 : Choix de votre parcours

Un conseiller de formation vous contacte, et vous guide au mieux dans votre choix de parcours

C'est la première communication, soyez vous-même, il n'y a pas de limites à votre projet ! Faites part de toutes vos envies à votre conseiller et comptez sur lui pour vous trouver la formation qui vous convient et mener à bien votre projet.



Étape 2 : Inscription

Vous avez choisi votre parcours, c'est l'heure de votre inscription

Votre conseiller vous accompagnera pas à pas tout au long du processus d'inscription et de financement pour vous faciliter la tâche !

Cela ne prend que quelques minutes et l'inscription est parfaitement sécurisée !



Étape 3 : Démarrage de la formation

Le début d'une belle aventure à vos côtés

Un rendez-vous découverte est mis en place avec votre coach attitré avant de commencer votre formation. Ce RDV vous permet de découvrir la plateforme ainsi que le déroulement de votre formation.



Étape 4 : Bilan pédagogique et examen

Félicitations !

Vous avez terminé votre parcours de formation. Recevez l'attestation de compétences, faites le point avec votre coach et inscrivez-vous au passage du titre RS6931 « Intégrer le management d'équipe dans son activité professionnelle »

À propos

QUI SOMMES NOUS

OptiManager est l'organisme de formation à distance spécialisé en management, conçu pour booster votre carrière professionnelle. Depuis ses débuts, OptiManager innove constamment en adaptant ses méthodes d'apprentissage aux exigences du marché de l'emploi et aux besoins spécifiques des futurs managers.



Antoine Le Coq - Expert en Management

Avec plus de 15 ans d'expérience en management et en coaching, j'accompagne les managers qui veulent gagner en impact, en clarté et en confiance.

Mes formations vous apportent des outils concrets, des méthodes éprouvées et des mises en situation réalistes pour faire face aux vrais défis du terrain.



Un apprentissage flexible

Accédez à vos cours en ligne 24h/24 et 7j/7 depuis le support de votre choix (pc, tablette ou smartphone).



Un financement simplifié

Bénéficiez d'un financement personnel par virement bancaire.



Un suivi privilégié

Profitez d'un accompagnement tout au long de votre formation par un formateur spécialisé et un coach expert.



Une certification reconnue

Boostez votre carrière avec une certification enregistrée chez France Compétences et reconnue.



Nos Formules

UNE SOLUTION POUR TOUS

Formule unique	Notre offre 1650 €
Accès à la formation certifiante complète	✓
Accès plateforme 4 mois	✓
Webinaires obligatoires	✓
Passage de la certification	✓
1 rendez-vous individuel de préparation à la certification	✓
Relecture du support de soutenance	✓
Accès prioritaire aux sessions de jury	✓
Coaching individuel stratégique (1h)	✓
Relecture du support de soutenance	✓
Accès prioritaire aux sessions de jury	✓
Coaching individuel stratégique (1h)	✓



Formation très concrète et immédiatement applicable. J'ai pu intégrer rapidement des outils d'IA dans ma prospection et mes rendez-vous commerciaux. Les ateliers pratiques et les cas réels permettent de monter en compétence efficacement, tout en gardant une approche éthique et structurée. Une vraie valeur ajoutée pour améliorer sa performance commerciale. — Luc M., Responsable commercial



CONTACTEZ-NOUS !

☎ 06 09 10 00 90

✉ contact@optimanager.fr



OPTIMANAGER - www.optimanager.fr

Déclaration d'activité N° 76300558030 auprès de la préfecture de Montpellier
SIRET 93209959100012 - NAF : 8559A