



FICHE DE PRÉSENTATION DE FORMATION

Intelligence Artificielle & Stratégie de Développement Commercial

APHELY Formation | SIRET : 100 604 958 00015 | www.aphely.fr

1. INFORMATIONS GÉNÉRALES

Intitulé	IA et Stratégie de Développement Commercial
Organisme	APHELY Formation
SIRET	100 604 958 00015
Site internet	www.aphely.fr
Responsable pédagogique	Rémy JADOT
Durée	3 jours – 21 heures
Modalité	Présentiel
Dates de la session	9, 10 et 11 février 2026
Horaires	9h00 – 12h30 / 14h00 – 17h30 (pauses incluses)
Lieu	7-9 rue du Château Landon – 75010 Paris
Nombre de participants	Groupe restreint (1 à 6 personnes)
Tarif	599 € TTC par personne

2. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Face à la transformation digitale accélérée des entreprises, l'intelligence artificielle s'impose comme un levier stratégique majeur pour le développement commercial. Cette formation intensive de 3 jours propose une approche pragmatique et opérationnelle, articulant les concepts de l'IA avec les enjeux concrets du pilotage commercial.

L'objectif est de permettre aux managers de comprendre les mécanismes de l'IA, d'identifier les opportunités d'application dans leur stratégie commerciale, et de déployer des solutions concrètes générant un avantage compétitif mesurable.

Approche pédagogique

70% du temps consacré à la pratique et aux ateliers • Alternance apports théoriques / mises en situation •
Projet fil rouge sur les 3 jours • Études de cas sectorielles • Démonstrations d'outils

3. PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public visé

Managers, directeurs commerciaux, responsables du développement en charge de la stratégie commerciale et de la croissance de l'entreprise, ainsi que les étudiants en management commercial (Bac+3 à Bac+5).

Prérequis

- Compréhension des enjeux de la transformation digitale

4. OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- ✓ Maîtriser les concepts fondamentaux de l'IA et leur applicabilité au développement commercial
- ✓ Identifier et évaluer les opportunités d'intégration de l'IA dans une stratégie commerciale
- ✓ Concevoir une architecture de données exploitable pour alimenter des systèmes d'IA
- ✓ Élaborer une stratégie de prospection et de fidélisation augmentée par l'IA
- ✓ Mettre en œuvre des outils d'IA pour la qualification de leads et le scoring prédictif
- ✓ Piloter la performance commerciale grâce aux indicateurs enrichis par l'IA
- ✓ Développer une roadmap de transformation digitale centrée sur l'IA commerciale
- ✓ Anticiper les évolutions réglementaires et éthiques liées à l'usage de l'IA

5. PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le formateur peut s'adapter au horaire à raccourcir le temps de pose à 1h à la demande des participants. (9h-13h / 14h-17h)

HORAIRES	CONTENU
JOUR 1 – 9 février 2026 Fondamentaux de l'IA appliqués au business	
9h00 – 9h30	Accueil, tour de table, présentation des objectifs et remise des documents
9h30 – 11h00	Module 1.1 – Cartographie des technologies d'IA : IA, ML, Deep Learning, IA générative – Cas d'usage retail, B2B, services – Atelier pratique (20 min)
11h00 – 12h30	Module 1.2 – L'écosystème data comme fondation : CRM, data lake, gouvernance des données – Exercice : audit du patrimoine de données (30 min)
14h00 – 16h00	Module 1.3 – IA générative et contenu commercial : LLM, prompt engineering – Démonstration live ChatGPT / Claude – Atelier création de prompts (45 min)
16h00 – 17h15	Module 1.4 – Éthique et conformité : RGPD, AI Act, cas pratique matrice de risques (30 min)
17h15 – 17h30	Synthèse du jour, questions/réponses, feuille d'émargement
JOUR 2 – 10 février 2026 Stratégies commerciales augmentées par l'IA	
9h00 – 9h15	Accueil et rappel Jour 1
9h15 – 11h00	Module 2.1 – Segmentation client intelligente : K-means, RFM enrichi – Atelier Excel segmentation 100 clients (45 min)
10h45 – 12h30	Module 2.2 – Lead scoring et qualification prédictive : modèle de scoring 15 critères – Étude de cas B2B (30 min) – Exercice paramétrage score (45 min)
14h00 – 16h00	Module 2.3 – Personnalisation à grande échelle : moteurs de recommandation, chatbots – Démonstration chatbot (30 min) – Atelier customer journey (45 min)
15h45 – 17h15	Module 2.4 – Préviation des ventes et planification : time series, scénarios – Atelier prévision 6 mois sur 3 scénarios (45 min)
17h15 – 17h30	Synthèse du jour, projet fil rouge, feuille d'émargement
JOUR 3 – 11 février 2026 Mise en œuvre et pilotage	
9h00 – 9h20	Synthèse J1-J2, infographie récapitulative
9h20 – 11h20	Module 3.1 – Sélection et déploiement d'outils IA : panorama marché, build vs buy – Atelier comparatif 3 solutions (60 min)
10h45 – 12h30	Module 3.2 – Conduite du changement : résistances, plan de formation, gouvernance – Cas pratique : roadmap 12 mois (60 min)
14h00 – 15h45	Module 3.3 – Mesure de performance et optimisation : KPIs IA, tableaux de bord – Démonstration dashboard (20 min)

15h45 – 17h15	Module 3.4 – Projet fil rouge et restitution : présentation individuelle (15 min + 5 min Q&A) – Grille d'évaluation
17h15 – 17h30	Clôture, attestation, questionnaire de satisfaction, feuille d'émergence finale

6. MODALITÉS D'ÉVALUATION

La formation n'est pas diplômante.

L'évaluation repose sur des modalités simples et continues :

- Quiz de consolidation à chaque début de journée (révision des acquis de la veille)
- Exercices pratiques tout au long des 3 jours (ateliers, études de cas)
- Présentation du projet fil rouge en fin de Jour 3 : le participant expose sa roadmap de déploiement IA (15 min)

Une attestation de formation est remise en fin de session, mentionnant les objectifs atteints (totalement, partiellement ou non atteints).

7. TARIF ET MODALITÉS DE FINANCEMENT

599EUROS TTC

Modes de financement acceptés

- Financement par l'entreprise (plan de développement des compétences)
- Financement personnel

Modes de règlement

- Chèque à l'ordre de APHELY Formation
- Virement bancaire (coordonnées communiquées à la confirmation d'inscription)

⚠ Cette formation n'est pas éligible au CPF (Compte Personnel de Formation) ni aux financements OPCO.

8. MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire à cette formation, merci de prendre contact avec nous :

- Par email : contact@aphely.fr
- Ou Via le site www.aphely.fr / contact

Documents à fournir lors de l'inscription

- Formulaire d'inscription complété
- Règlement ou bon de commande

Documents à apporter le Jour 1

- La convocation reçue par email ou main propre.
- Une pièce d'identité en cours de validité (carte nationale d'identité ou passeport)
- Votre ordinateur portable (indispensable pour les ateliers pratiques)

9. ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

🔗 Référent Handicap – APHELY Formation

Nous accueillons les personnes en situation de handicap. Un référent handicap est disponible pour étudier vos besoins et mettre en place les adaptations nécessaires.

Contact : contact@aphely.fr – Tél. : 06 62 14 03 93