

#IASINFILTRE

# IA4SALES

MAÎTRISEZ L'IA  
POUR AMÉLIORER  
VOS PERFORMANCES  
COMMERCIALES



RENNES  
SCHOOL  
OF BUSINESS

UNFRAMED THINKING

EXECUTIVE  
EDUCATION



L'opinion L'ESB est à la fois un outil  
essentiel à la qualité de l'enseignement  
et un instrument d'appui au développement  
des compétences des étudiants.



## DEPUIS L'ÉMERGENCE EN 2022 DE NOUVEAUX MODÈLES D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (I.A) PRÉDICTIVE ET GÉNÉRATIVE, LES FACTEURS CLÉS DU DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE CONNAISSENT DES BOULEVERSEMENTS SANS PRÉCÉDENT.

Depuis l'émergence en 2022 de nouveaux modèles d'Intelligence Artificielle (I.A) prédictive et générative, les facteurs clés du de la performance commerciale connaissent des bouleversements sans précédent. Il est acquis que l'IA aura un impact sur notre quotidien et le fonctionnement de nos entreprises, encore plus fort que l'arrivée de l'informatique et d'Internet. Optimisation des processus, stimulation de l'innovation, transformation des métiers et de l'expérience clients sont autant de sujets qui imposeront l'IA au cœur de stratégies d'entreprises innovantes pour renforcer leur compétitivité, leur agilité et leur capacité à répondre aux défis à venir.

# OBJECTIFS

DÉMARRER  
ACCÉLÉRER  
DÉCOLLER

**Une formation destinée aux équipes commerciales B2B et B2C et leurs managers:**

- Retour sur les fondamentaux et les dernières avancées en matière d'I.A. avec un focus sur les solutions de développement de la performance commerciale,
- Présentation des meilleurs outils et les techniques de « prompt engineering » appliqués à la vente,
- Aider à maximiser le potentiel de l'I.A. au service de la performance de votre activité de développement commercial,
- Permettre d'identifier « vos » champs d'applications et vous aider à construire votre « boîte à outils » I.A. pour booster vos ventes,

# LES PLUS

- > Un concentré du meilleur de l'I.A. pour booster la performance commerciale en entreprise.
- > Partages d'expériences et témoignages d'entreprises ayant implanté des stratégies I.A. avec succès au sein de leurs équipes commerciales.
- > Des mises en situations spécialement conçues pour les commerciaux grâce à des technologies d'Intelligence Artificielle conversationnelles et génératives.
- > Des ateliers d'échanges entre commerciaux et fonctions support de divers secteurs pour partager besoins, solutions et clés du succès de mise en œuvre de solutions I.A.
- > Aider à passer de la théorie à la pratique avec la mise en place de cas d'usages concrets et de « boîtes à outils » pour améliorer les résultats de vos activités commerciales,

## PARTIE 1

# DÉMARRER AVEC LES FONDAMENTAUX

- Retour sur les avancées technologiques qui ont permis l'émergence des modèles d'IA et leur déploiement dans l'activité commerciale.
- Les concepts clés de fonctionnement du Machine Learning en passant par le LLM (Large Language Model) et le Deep Learning.
- Cas d'usages au sein d'équipe de ventes et témoignages (automatisation des processus commerciaux, vendeur augmenté, outils de prospections, négociations, formation, etc.).
- Comprendre les règles du Prompt Engineering appliquées à la vente et apprendre à automatiser les tâches commerciales répétitive.
- Définir des prompts adaptés à vos activités de développement commercial et comprendre les limites et biais de résultats.

## PARTIE 2

# FAIRE DÉCOLLER LES ÉQUIPES DE VENTES ET MAXIMISER LES RESULTATS

- Applications réussies en entreprises –I.A. créatrice de Valeur Commerciale – Témoignages Clients et « use cases » concrets,
- Mise en pratique des connaissances grâce à diverses simulations commerciales qui s'appuieront sur des solutions d'I.A. conversationnelles innovantes,
- Atelier de réflexion et de partage en groupe sur les outils I.A. appliquée à la fonction commerciale, meilleures pratiques et clés du succès de la mise en œuvre,
- Le futur de l'I.A., comment resté informé des avancées technologiques qui bouleverseront la fonction commerciale.





## PHILIPPE PEREIRA

Directeur du programme.

Spécialiste de l'Intelligence Artificielle au service de la performance Business.

Philippe Pereira est Président et fondateur d'HumaniIA, l'agence spécialiste de l'Intelligence Artificielle au service de la performance Business. Ingénieur de formation et fort d'une expérience de 25 ans dans l'industrie, Philippe Pereira a récemment occupé le poste de Vice-Président en charge des Ventes sur la région Europe, Moyen Orient et Afrique pour le leader mondial de l'aménagement des espaces de travail.

Au cours de sa carrière internationale, ses rôles l'ont amené à étudier l'impact des avancées technologiques sur les modèles d'organisation et à piloter de nombreux projets de transformation digitale.

Ces dernières années, Philippe Pereira a rejoint HEC et Rennes School of Business respectivement en tant que Professeur associé et Directeur de programmes pour les formations d'Executive Education. Philippe Pereira est également investisseur, administrateur indépendant dans des startups de l'écosystème IA, Operating Partner dans un fond d'investissement ainsi que membre actif d'incubateurs comme Station F ou EuraTechnologies.

### DURÉE

2 jours

### FORMAT

Campus Rennes  
ou Campus Paris,  
en présentiel

### PUBLIC

Directeurs  
commerciaux,  
Business Developers  
(BD), responsables  
technico-commerciaux,  
relation client,  
consultants

Tout domaine d'activité

### TARIF

1900 €

Tarif sur mesure  
pour les entreprises



## VOTRE CONTACT PRIVILÉGIÉ

### MIKAEL LE ROUX

MANAGER CONSEIL ET DÉVELOPPEMENT  
EXECUTIVE EDUCATION

mikael.le-roux@rennes-sb.com

Tél. : +33 (0)2 99 33 48 86



[executive.rennes-sb.com](http://executive.rennes-sb.com)



[linkedin.com/showcase/exed-rennesb](https://www.linkedin.com/showcase/exed-rennesb)



Executive Education Rennes SB



RENNES  
SCHOOL  
OF BUSINESS

EXECUTIVE  
EDUCATION

UNFRAMED THINKING

Rennes School of Business est un Établissement d'enseignement supérieur privé d'intérêt général (EESPIG), reconnu par l'État.

2 rue Robert d'Arbrissel 35065 RENNES  
9 rue d'Athènes 75009 PARIS

+33 (0)2 99 54 63 63  
[executive.education@rennes-sb.com](mailto:executive.education@rennes-sb.com)