

Programme de formation

IA Growth Academy

Intelligence artificielle appliquée au développement commercial

Référence	STEMA-IA-GROWTH
Durée	32 heures au total (durée de référence, adaptable selon le besoin contractualisé) : 2 jours de formation intensive (14 heures), puis séances de suivi pédagogique et d'application sur un mois.
Modalité d'organisation	Parcours mixte : présentiel et distanciel synchrone, complété par des séances de suivi pédagogique. 5 à 10 participants par session.
Tarif	9 500 € HT pour un groupe de 5 à 10 participants : formation, licences outils pendant la formation, templates de séquences et accompagnement post-formation inclus.
Modalités d'accès	Formation intra-entreprise, sur devis. Après votre demande, un échange préalable permet d'analyser le besoin, de vérifier les prérequis et de convenir du programme. L'accès à la formation s'effectue après confirmation de l'inscription, par email à t.denizot@stemapartners.com ou via le formulaire de contact. Les conditions d'annulation figurent dans les CGV : annulation gratuite jusqu'à 10 jours ouvrés avant la session.
Délai d'accès	2 à 4 semaines entre la confirmation de l'inscription et le démarrage de la session. En cas de prise en charge OPCO, la demande doit être déposée avant le début de la formation : prévoir le délai d'instruction du financeur.
Sanction de la formation	Attestation de fin de formation remise à chaque participant. Formation non certifiante : elle ne conduit ni à une certification professionnelle ni à un bloc de compétences enregistré.
Financement	Formations éligibles à une prise en charge OPCO et au plan de développement des compétences, sous réserve d'acceptation du dossier par le financeur. Nous vous accompagnons dans le montage du dossier.
Contact	t.denizot@stemapartners.com – 07 82 59 07 89 – https://www.stemapartners.com/formation/ia-growth-academy/

Public visé

Dirigeants et professionnels des fonctions commerciales, marketing, développement commercial et opérations commerciales souhaitant appliquer l'IA et l'automatisation à leurs activités.

Prérequis

Maîtriser les usages courants d'un ordinateur et d'un navigateur web. Connaître son activité et son processus commercial. Disposer d'un ordinateur et des accès aux outils retenus pour les exercices. Aucune compétence en programmation n'est requise. Le niveau initial et les besoins sont vérifiés lors du positionnement préalable.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Définir une cible commerciale et des personas prioritaires
- Constituer et enrichir une base de prospection en intégrant les règles de protection des données et les conditions d'utilisation des sources
- Concevoir des messages et des séquences de prospection adaptés aux personas avec l'aide de l'IA
- Concevoir un processus assisté par IA de préparation, de compte rendu et de suivi des réunions commerciales
- Construire et tester un workflow reliant la prospection, le CRM et la préparation d'un contrat commercial, avec validation humaine
- Élaborer un plan d'amélioration de la visibilité SEO et GEO
- Définir et interpréter les indicateurs de performance du parcours commercial

Programme détaillé

Parcours de formation à l'intelligence artificielle appliquée au développement commercial : stratégie commerciale et ciblage, constitution et enrichissement de bases prospects, copywriting et séquences de prospection, automatisation des réunions commerciales, intégration CRM, génération de contrats, SEO/GEO et pilotage des indicateurs.

Durée de référence proposée : 32 heures, adaptable selon le besoin contractualisé. L'ordre des séquences, les outils et les cas pratiques sont précisés au cadrage. Les conditions propres à chaque client sont portées par l'action de formation. Le cadrage préalable est distinct du temps de formation.

Séquence 1 – Stratégie commerciale et ciblage

- Définition de la cible commerciale et des personas prioritaires (ICP)
- Cartographie du parcours d'achat B2B
- Architecture de la stack d'outillage commercial

Séquence 2 — Constituer et enrichir une base de prospection

- Sources de données et conditions d'utilisation, règles de protection des données
- Extraction et nettoyage des données (LinkedIn Sales Navigator, Clay, Dropcontact)
- Enrichissement firmographique et scoring des prospects

Séquence 3 — Copywriting et séquences de prospection

- Conception de messages adaptés à chaque persona avec l'aide de l'IA
- Séquences multicanal : LinkedIn, e-mail, téléphone
- Personnalisation à grande échelle, délivrabilité, tests et optimisation

Séquence 4 — Automatiser les réunions commerciales

- Préparation des rendez-vous assistée par IA
- Comptes rendus automatisés et suivi des actions
- Alimentation du CRM à partir des échanges

Séquence 5 — Intégration CRM et workflows

- Construction de workflows avec une plateforme no-code (Make)
- Connexion au CRM (HubSpot, Pipedrive) et synchronisation des données
- Préparation de documents commerciaux et de contrats, avec validation humaine systématique

Séquence 6 — Visibilité SEO et GEO

- Principes du référencement naturel et de la visibilité dans les moteurs de réponse IA
- Élaboration d'un plan d'amélioration de la visibilité

Séquence 7 — Pilotage et indicateurs

- Définition des indicateurs de performance du parcours commercial
- Tableaux de bord de suivi et interprétation des résultats
- Itérations, tests et plan d'amélioration continue

Modalités pédagogiques

Alternance d'apports méthodologiques, de démonstrations, d'exercices guidés et de mises en situation professionnelles. L'ordre des séquences, les outils, les exemples et le niveau d'approfondissement sont adaptés après analyse des besoins et positionnement. Les objectifs, les contenus convenus et la durée contractualisée restent la référence du parcours.

Moyens et supports pédagogiques

Supports de présentation, fiches pratiques, modèles de travail et exercices sur les outils retenus au cadrage. Les exercices utilisent des données fictives ou anonymisées. Pour les séances à distance : outil de visioconférence et partage d'écran. Les équipements, comptes, licences et conditions d'accès nécessaires sont précisés avant les séances concernées.

Modalités d'évaluation et de suivi

- En amont : positionnement initial portant sur les besoins, les pratiques et les connaissances.
- Pendant : évaluation formative au moyen d'exercices et de productions commentées.
- En fin de parcours : évaluation finale par une mise en situation permettant d'apprécier l'atteinte des objectifs pédagogiques.
- Traçabilité de la participation à chaque séance, suivi de la progression pendant l'accompagnement pédagogique et recueil de la satisfaction en fin de parcours.
- Remise d'une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la durée et le contenu.

Nos résultats

Formations réalisées de février 2025 à août 2026 - mise à jour du 18/09/2026

- 48 stagiaires formés · 7 entreprises clientes
- Satisfaction globale : 8,9/10 (20 répondants)
- 100 % des stagiaires interrogés recommandent la formation (sessions 2026, 12 répondants)
- 100 % de validation des acquis parmi les stagiaires évalués (25 stagiaires)
- Assiduité : 82 % des heures prévues réalisées (sessions 2026)

Profil des intervenants

Intervenants disposant de compétences en intelligence artificielle appliquée, automatisation et processus commerciaux. Le formateur est désigné pour chaque action en fonction du programme et des besoins ; ses compétences sont documentées dans le dossier de l'organisme.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Signalez votre besoin d'adaptation dès la prise de contact : nous étudions ensemble les adaptations pédagogiques, techniques et organisationnelles possibles (supports, rythme, format, outils) et, si nécessaire, une orientation vers les ressources compétentes (Agefiph, Ressource Handicap Formation). En présentiel, l'accessibilité des locaux est vérifiée avec l'entreprise d'accueil.

Référent handicap : Thomas Denizot — t.denizot@stemapartners.com

Conditions générales de vente : <https://www.stemapartners.com/cgv/>