



Version document : V1052026

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

IA & PERFORMANCE COMMERCIALE

Piloter l'intelligence artificielle au service de la performance du dirigeant et de ses équipes.

Une formation intensive d'une journée pour transformer votre activité grâce à l'intelligence artificielle — conçue par Boost My Biz, L'humain au cœur du business.

Public concerné	Dirigeants de TPE/PME, indépendants, managers et fonctions commerciales.
Prérequis	Aucun prérequis nécessaire.
Durée	7 heures (1 jour).
Modalité	Présentiel, en intra, dans les locaux du client.
Participants	Maximum 5 stagiaires.
Tarifs	INTRA : 1500 € HT / jour. INTER : 900 € HT / participant.
Modalités d'accès	Inscription en ligne, puis entretien d'analyse du besoin, puis signature de la convention et des CGV.
Délai d'accès	15 jours calendaires entre la demande et le démarrage.
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Réfèrent handicap : Véronique Santoro – hello@boostmybiz.fr

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Cette formation vous permet de maîtriser l'IA comme un véritable levier de performance commerciale, en repartant avec des outils concrets et immédiatement opérationnels.

Analyser Analyser ses processus commerciaux afin de repérer les tâches pouvant être optimisées ou automatisées grâce à l'intelligence artificielle.	Concevoir Concevoir un assistant IA personnalisé permettant d'automatiser certaines tâches de développement commercial ou de gestion et de soutenir la performance commerciale.
Identifier Identifier les principaux leviers d'amélioration de la performance commerciale et les opportunités de gains de temps offertes par l'IA dans l'activité professionnelle.	Utiliser Utiliser des techniques de prompting structurées pour déléguer efficacement à une IA la production de contenus et de supports commerciaux (emails, argumentaires, préparation de rendez-vous).

Le copilote business des dirigeants de TPE / PME
Structurer. Activer. Automatiser.

Page 1 sur 3

PROGRAMME DE LA FORMATION

Une journée structurée en deux temps forts pour passer du diagnostic stratégique à la création d'assistants IA opérationnels.

Public Concerné

Dirigeants TPE/PME	Indépendants
Managers	Fonctions commerciales

Matinée — 3h30 · L'Art du Pilotage & Diagnostic Stratégique

Diagnostic d'Opportunités Audit des missions à faible valeur ajoutée. Ciblage des actions prioritaires pour le cycle de vente. <i>Activité : Tour de table et diagnostic individuel.</i>	Maîtriser le Copilote Les clés d'un brief réussi. Méthodes avancées pour transformer l'IA en partenaire. Confidentialité et éthique. <i>Atelier : Mise en pratique en temps réel.</i>	L'ADN de l'Entreprise Paramétrage de votre ton de voix et vision stratégique. <i>Atelier : Transformation d'un contenu brut en document percutant.</i>
---	--	---

Après-Midi — 3h30 · Mise en Action & Création d'Assistants

Puissance Commerciale Prospection ciblée, scripts de vente. L'assistant "Sales Coach" pour préparer négociations et lever les objections. <i>Atelier : Construction de votre assistant commercial.</i>	Excellence Opérationnelle Fluidifier les process, transformer vos méthodes en guides structurés. Support RH et Administratif. <i>Activité : Simulation "Résoudre vos problématiques en un clic".</i>	Plan d'Action & Playbook Remise du Playbook IA Personnalisé. Feuille de route individuelle : 3 réflexes simples pour transformer votre quotidien. <i>Questions / Réponses & Validation des acquis.</i>
---	---	---

Le copilote business des dirigeants de TPE / PME
 Structurer. Activer. Automatiser.



METHODES PEDAGOGIQUES

- Apports théoriques courts et dynamiques
- Mises en situation réelles et exercices d'application directe
- Ateliers immersifs basés sur vos problématiques réelles
- Remise d'une documentation exclusive : le **Playbook IA**
- FAQ interactive

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Questionnaire en début et fin de formation
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation complète
- Évaluation de la satisfaction des participants
- Évaluation des qualités pédagogiques du formateur

INFORMATIONS PRATIQUES

- Planning : À fixer avec le formateur — délai d'accès sous 15 jours calendaires
- Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap — nous contacter pour adaptation
- Formateur : Expertise en pédagogie pour adultes et expérience en business development

Cette formation sera dispensée après une analyse des besoins réalisée au préalable et dès la signature d'une convention de formation. Le programme peut être adapté selon vos objectifs et contraintes.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent handicap : Véronique Santoro — hello@boostmybiz.fr — 06 98 31 18 11.

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Les besoins spécifiques sont étudiés dès l'inscription afin d'adapter les modalités, les supports et le rythme.

En cas de besoin d'aménagement, le référent handicap étudie la faisabilité de la solution et, si nécessaire, oriente vers les ressources spécialisées : Agefiph, Ressource Handicap Formation (RHF) et Cap Emploi.

COMPETENCES DU FORMATEUR

Véronique Santoro, fondatrice de Boost My Biz et du réseau ILDA Network. Experte en business development et en structuration d'offres premium, elle accompagne dirigeants de TPE/PME et indépendants dans leur développement commercial. Elle utilise l'IA comme un levier de clarté et d'impact au service de la performance commerciale.

Le copilote business des dirigeants de TPE / PME
Structurer. Activer. Automatiser.

Page 3 sur 3