Formation ChatGPT pour commerciaux

Apprendre à utiliser ChatGPT comme un véritable assistant commercial : prospection, argumentation, relance, préparation de rendez-vous, rédaction et pilotage.

Durée	1 jour (7 heures) : 9 h 00 à 12 h 30 et 14 h 00 à 17 h 30, en une journée ou en deux demi-journées
Format	En présentiel (à Rennes, à Paris ou dans vos locaux) ou à distance (classe virtuelle en direct)
Organisation	Inter-entreprises ou intra-entreprise, de 1 à 4 apprenants
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, À distance
Sessions inter programmées	4 février 2027 : Rennes 1 avril 2027 : Paris 3 juin 2027 : À distance 30 juin 2027 : Rennes 7 octobre 2027 : Paris 16 décembre 2027 : À distance
Public visé	Commerciaux, business developers, managers, dirigeants, consultants et formateurs souhaitant intégrer ChatGPT dans leur quotidien commercial pour accélérer prospection, efficacité et qualité de relation client.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé À distance, prévoir : un ordinateur une connexion internet stable une webcam de qualité adéquate un navigateur web à jour (Chrome ou équivalent) un espace au calme un système audio adapté (casque ou enceintes) + micro.
Tarifs	Inter : 990 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 2 690 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Expliquer le fonctionnement réel de ChatGPT (version 5.0 et suivantes)
- Rédiger des prompts commerciaux efficaces : prospection, relance, négociation, suivi
- Créer des séquences de messages, scripts et accroches réellement personnalisés
- Automatiser avec ChatGPT les tâches répétitives et administratives
- Exploiter ChatGPT comme levier de performance, d’inspiration et de ROI commercial

Programme

Module 1 – Comprendre ChatGPT et les fondamentaux de l'intelligence conversationnelle — 1h45 · En groupe

Application

- Ce qu'est réellement ChatGPT (modèle GPT-5), ses capacités, ses limites et ses biais.
- Différence entre IA générative, prédictive et cognitive.
- Les risques liés à l'usage professionnel : confidentialité, RGPD, données clients.
- L'art de formuler une consigne claire, précise et exploitable pour un usage commercial.

Action

- Découverte guidée des fonctionnalités clés de ChatGPT : historique, mémoire, mode avancé, génération de texte, structuration de données, brainstorming et analyse d'informations commerciales.

Module 2 – Créer des prompts commerciaux efficaces et exploitables — 1h45 · En groupe

Application

- Principes d'un bon prompt : contexte, rôle, objectif, format attendu, niveau de détail, itération.
- Différents types de prompts commerciaux : prospection, email de relance, objection, préparation de rendez-vous, argumentaire produit.

Action

- Création de 10 prompts "signature" personnalisés à l'activité du participant + méthodologie d'itération pour améliorer la qualité des réponses IA.

Module 3 – Automatiser et accélérer la prospection grâce à ChatGPT — 1h45 · En groupe

Application

- Rédaction d'emails percutants, messages LinkedIn adaptés à la cible, accroches téléphoniques et scripts de rendez-vous.
- Analyse d'un fichier clients ou prospects, identification des signaux faibles et préparation d'un pitch sur mesure.

Action

- Mise en place d'un tunnel complet de prospection augmentée par ChatGPT : ciblage, message, relance, et analyse du retour client.

Module 4 – Utiliser ChatGPT comme copilote de performance commerciale — 1h45 · En groupe

Application

- Exploiter ChatGPT pour coacher sa posture, préparer ses rendez-vous, structurer ses relances et piloter ses indicateurs de performance.
- Apprentissage de la réflexion augmentée : comment passer de la génération d'idées à la décision commerciale éclairée.

Action

- Création de scénarios commerciaux assistés : simulation d'entretien client, reformulation d'objections, et plan d'action 30 jours avec prompts évolutifs

Déroulement

Réunion de cadrage	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Un échange simple et direct pour : comprendre vos enjeux et vos besoins, identifier les compétences à renforcer, ajuster le programme sur-mesure, et enfin caler la logistique (dates, horaires, financement).
La journée immersive de formation	7 heures Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Sur une journée consécutive ou deux demi-journées distinctes, cette formation se veut très opérationnelle. En face-à-face avec votre formateur-expert, vous travaillez exclusivement les

		compétences dont vous avez besoin, avec une large place à la mise en pratique à partir de vos cas d'usage, de vos cibles et de vos outils du quotidien.

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/chatgpt-pour-les-commerciaux/. Indicateurs de résultats : propulsez.fr/nos-resultats/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 04/11/2026, revu tous les six mois.