

Mis à jour le 18/12/2025

S'inscrire

Formation EU AI Act pour les commerciaux

1 jour (7 heures)

Présentation

L'IA générative est un levier de productivité incroyable pour la vente (rédaction d'emails, synthèse de rendez-vous, scoring). Mais sans cadre, elle expose votre entreprise à des risques majeurs. Cette formation pragmatique apprend à vos équipes commerciales à utiliser l'IA comme des professionnels, pas comme des apprentis sorciers.

À l'issue de cette formation, vos commerciaux sauront exactement jusqu'où ils peuvent aller dans l'automatisation. Ils apprendront à protéger les données de leurs prospects et à utiliser la conformité européenne comme un argument de vente différenciant face à des concurrents moins scrupuleux.

L'approche est principalement pratique afin de valider vos acquis.

Objectifs

- Utiliser l'IA pour générer du contenu sans enfreindre les règles de transparence
- Protéger les deals et éviter les fuites de données
- Distinguer les outils de "Sales Tech" conformes de ceux à risque
- Savoir rassurer un client sur l'usage éthique de l'IA par votre entreprise.

Public visé

- Commerciaux B2B/B2C, SDR/BDR, account executives
- Managers commerciaux et responsables acquisition
- Avant-vente et customer success orientés upsell

Pré-requis

- Maîtrise des fondamentaux de la vente (prospection, discovery, closing)
- Connaissance de base d'un CRM et des séquences d'emailing
- Notions de confidentialité et gestion de données clients
- Capacité à structurer un message (pitch, objections, bénéfices)

Pré-requis techniques

- PC/Mac avec navigateur récent
- Windows 10/11, macOS récent ou Linux
- Accès à un outil d'IA conversationnelle et à un éditeur de texte
- Accès à un environnement CRM de test ou exports anonymisés

Programme de formation EU AI pour les commerciaux

[Jour 1 - Matin]

L'IA dans la vente : La fin du Far West

- Le nouveau cadre de jeu : Pourquoi l'envoi massif d'emails générés ou les deepfakes de prospection peuvent coûter cher (Image de marque & Sanctions)
- Définir les lignes rouges :
 - **analyse** émotionnelle des prospects lors des appels (Attention aux outils de "Sales Coaching" non conformes)
 - Haut le scoring de crédit ou l'évaluation automatique de profils (Secteur Banque/Assurance/RH)
- Transparence (Le cœur du sujet) : Chatbots, Assistants virtuels, Contenus générés

Audit de votre "Stack Sales" (Outils et Méthodes)

- La chasse aux outils non-conformes : Vos extensions Chrome pour LinkedIn, vos outils d'enrichissement de leads et vos assistants de prise de note (Otter, Fireflies, etc.) sont-ils légaux ?
- Gestion des données clients : Que se passe-t-il si je mets les données confidentielles d'un prospect dans ChatGPT pour écrire une propale ? (Secrets d'affaires vs Confidentialité)
- Atelier pratique : nettoyage de Printemps
 - Inventaire de la "Shadow AI" de l'équipe (les outils utilisés en cachette)
 - Matrice de décision : Outil Validé / Outil à encadrer / Outil à bannir

[Jour 1 - Après-midi]

La transparence comme levier de confiance (Article 50)

- Prospection honnête : Les bonnes pratiques pour ne pas passer pour un robot
- Chatbots et agents : obligation légale d'annoncer la couleur dès la première seconde ("Je suis un assistant virtuel")

- Le cas des démos : utiliser des données synthétiques vs des données réelles lors des démonstrations produits

Maîtriser l'argumentaire face au client

- Rassurer le prospect : savoir répondre aux objections
- Le "Do & Don't" de la communication
- Atelier Pratique : Le Pitch de Confiance
 - Rédaction d'une clause de transparence type pour vos e-mails de prospection
 - Roleplay : convaincre un acheteur inquiet que votre usage de l'IA est sécurisé et éthique

Sociétés concernées

Cette formation s'adresse à la fois aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, petites ou grandes, souhaitant former ses équipes à une nouvelle technologie informatique avancée ou bien à acquérir des connaissances métiers spécifiques ou des méthodes modernes.

Positionnement à l'entrée en formation

Le positionnement à l'entrée en formation respecte les critères qualité Qualiopi. Dès son inscription définitive, l'apprenant reçoit un questionnaire d'auto-évaluation nous permettant d'apprécier son niveau estimé sur différents types de technologies, ses attentes et objectifs personnels quant à la formation à venir, dans les limites imposées par le format sélectionné. Ce questionnaire nous permet également d'anticiper certaines difficultés de connexion ou de sécurité interne en entreprise (intraentreprise ou classe virtuelle) qui pourraient être problématiques pour le suivi et le bon déroulement de la session de formation.

Méthodes pédagogiques

Stage Pratique : 60% Pratique, 40% Théorie. Support de la formation distribué au format numérique à tous les participants.

Organisation

Le cours alterne les apports théoriques du formateur soutenus par des exemples et des séances de réflexions, et de travail en groupe.

Validation

À la fin de la session, un questionnaire à choix multiples permet de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Sanction

Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.