

★★★★★ 5,0/5 · 49 avis Google · Organisme certifié Qualiopi

L'utilisation avancée de l'IA dans la *vente & la relation client*

Vos équipes de vente maîtrisent le terrain. Ce programme leur donne l'IA comme copilote — pour personnaliser la relation client, automatiser les relances et développer davantage de ventes et de fidélité en magasin.

DURÉE

70 h

10 jours · rythme modulable

FORMAT

Présentiel

intra · sur votre site

PUBLIC

Équipes

vente & relation client

SANCTION

Attestation

de formation

FORMATION VS ENTRAÎNEMENT

Pourquoi ce programme

01

L'IA ne vend pas à votre place

Elle démultiplie vos équipes — à condition qu'elles sachent s'en servir face au client, pas seulement en théorie.

02

Un outil, pas une démo

Une formation classique montre les outils. Momentum les transforme en réflexes, par la pratique répétée sur vos cas réels.

03

En situation réelle, pas seulement sur des slides

Personnalisation, relance, closing, fidélisation : on s'entraîne sur vos cas magasin, IA en main, jusqu'à l'ancrage.

04

Des résultats qui se mesurent

Performance de vente, panier moyen, fidélisation : les progrès se pilotent, ils ne s'espèrent pas.

Ce que vos équipes sauront *faire*

- ✓ **Personnaliser la relation client grâce à l'IA** — adapter le discours et l'expérience au profil de chaque client.
- ✓ **Analyser les performances de vente avec l'IA** — exploiter les données pour ajuster ses stratégies.
- ✓ **Déployer chatbots et agents IA** — au service de la vente et du service client.
- ✓ **Conduire le parcours de vente augmenté par l'IA** — de la préparation au closing, avec les bons outils digitaux.
- ✓ **Automatiser prospection, relances et tâches administratives** — libérer du temps commercial grâce à l'IA.
- ✓ **Concevoir des actions de fidélisation personnalisées** — assistées par l'IA, adaptées à chaque profil.

Public concerné

- Équipes de vente et conseillers en magasin
- Responsables de magasin et de réseau
- Équipes en charge de la relation client et du développement commercial

Prérequis

- Être en activité, en charge de l'accueil client et du développement commercial ou marketing
- Disposer d'un ordinateur, d'une connexion internet et de matériel de prise de note
- Positionnement établi en amont via questionnaire ou entretien individuel
- Aucune expertise préalable en intelligence artificielle n'est requise

Le programme, module par module

Module 1 **Personnaliser la relation client & fidéliser grâce à l'IA** 7 h

- Créer des interactions personnalisées avec l'IA
- Adapter l'expérience à chaque profil client
- Fidéliser publics experts comme novices
- Anticiper et innover grâce à l'IA

Module 2 **Commercialisation, marketing & différenciation par l'IA** 21 h

- Intégrer outils digitaux et IA dans la vente
- Maîtriser les nouvelles techniques de commercialisation
- Créer des prompts remarquables en marketing
- Se démarquer grâce à l'IA
- Choisir les outils digitaux qui optimisent les ventes

Module 3 **Analyser & optimiser les performances de vente** 14 h

- Définir les données de vente à analyser
- Préparer un script d'analyse
- Analyser les performances avec l'IA
- Ajuster les stratégies en temps réel

Module 4 **Prospection commerciale digitalisée** 7 h

- Techniques de prospection avec l'IA
- Outils numériques pour la prospection
- Créer un agent IA de prospection

Module 5 **Chatbots & agents IA : service client et vente** 7 h

- Intégrer des chatbots IA au parcours de vente
- Améliorer le service client
- Construire une solution de vente digitalisée pertinente

Module 6 **Automatiser les tâches administratives & les relances** 7 h

- Détecter les tâches répétitives
- Configurer des systèmes automatisés
- Automatiser les relances clients avec l'IA

LA SIGNATURE MOMENTUM

Module 7 Synthèse, mises en situation & évaluation finale

7 h

- Récapitulatif des compétences développées
- Jeux de rôle
- Plan d'action individuel
- Mises en situation sur vos cas magasin
- Évaluation des compétences

Total du parcours de référence • 70 h sur 10 jours

DÉROULEMENT & ÉVALUATION

Comment se passe la formation

MODALITÉS

Présentiel, en intra, sur votre site. 70 h sur 10 jours, rythme adaptable à votre organisation.

MÉTHODES

Quatre approches — **magistrale, interrogative, démonstrative et expérimentale active** — avec un atelier à chaque module.

ÉVALUATION

Positionnement en amont, puis **QCM et/ou grilles d'évaluation et/ou travaux pratiques**, mises en situation et jeux de rôle. Émargement par demi-journée.

SANCTION

Délivrance d'une **attestation de formation** à l'issue de la formation.

MOYENS

Salle dédiée, supports digitaux. Prérequis technique : **ordinateur avec branchement HDMI** pour vidéoprojecteur.

INTERVENANT

Yassine Kahia — 20 ans de terrain en direction commerciale, réseaux fitness et retail.

INFORMATIONS PRATIQUES & FINANCEMENT

Accès, résultats & prise en charge

Tarif

Sur mesure, établi après le Diagnostic Momentum, selon vos effectifs et objectifs. Organisme exonéré de TVA.

Délais d'accès

Premier échange sous 48 h après votre demande ; démarrage planifié sous 30 jours après évaluation précise des besoins, selon vos

disponibilités et le calendrier convenu (variable selon le format).

Financement

Organisme certifié **Qualiopi** au titre des actions de formation : vos formations sont éligibles à un financement par votre **OPCO**.

Indicateurs de résultats

33 apprenants formés depuis 2024 (dont 15 en 2025-2026) · note de satisfaction 10/10. À l'échelle du cabinet : 5,0/5 sur 49 avis Google.

Accessibilité

Nous accueillons avec attention les participants en situation de handicap et mettons tout en œuvre pour accommoder chaque apprenant. Partagez vos besoins spécifiques en amont — référent handicap : y.kahia@artismomentum.fr.

RÉSULTATS

Ce que ça change, concrètement

« On vendait un article. Très vite, on est passés aux tenues complètes, aux accessoires — et le panier a suivi. »

Nathan Fatigba — Dimension Stores (1 → 7 magasins)

160 € → 222 €

Panier moyen
enseigne accompagnée

20 ans

de terrain

100+

commerciaux entraînés

6 949 h

d'entraînement

5,0/5

49 avis Google

La formation crée un déclic. L'entraînement crée un **réflexe**.

Voyons ce que ça donnerait chez vous.

Réserver mon diagnostic →

Diagnostic offert · 30 min · sans engagement

Artis Momentum · 4 rue Marcel Achard, 69110 Sainte-Foy-lès-Lyon · y.kahia@artismomentum.fr
SIRET 913 284 998 00014 · Déclaration d'activité n° 84691973869 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Programme mis à jour : juillet 2026