

**Formation Copilot Microsoft IA pour commerciaux (8h)**

Économiser 7h/semaine/commercial avec Copilot.
Formation IA Qualiopi.

Maîtriser Copilot de Microsoft pour automatiser les tâches et booster la performance commerciale de votre force de vente. ROI mesurable et instantané.

[Réserver un échange offert](#)**Financement OPCO, FNE, FAF****Financement OPCO, FNE, FAF**

Le monde change, la fonction commerciale aussi.

La formation Copilot Microsoft fait économiser 7 heures par semaine par responsable commercial*. Elle aide à personnaliser la relation client grâce à l'automatisation des tâches chronophages. Votre équipe apprend à rédiger des prompts Copilot pour des réponses précises et à utiliser le Pack Office pour une vision client complète à 360°. Combinez IA RGPD et intelligence humaine pour maximiser la performance commerciale et votre ROI.

Bénéfices de la formation Copilot Microsoft

- Gain du temps et de rendement commercial

Chaque responsable commercial gagne 7h/semaine en automatisant les tâches répétitives via Copilot Outlook, Teams et Excel.

- Relation client optimale

Centralisez toute la data pour offrir une expérience client unique et pertinente sur tout le process de vente.

- Augmenter la performance

Exploitez l'IA, les prompts Copilot et le Pack Office pour booster vos leads qualifiés, votre closing et votre taux de conversion.

[Echanger avec un expert IA](#)

Ils nous font confiance

Team Link est un centre de formation certifié Qualiopi, basé à Paris depuis 2022.





Programme de la formation Copilot Microsoft IA (8h)

Économisez 7 heures par semaine par responsable commercial. Formation IA Qualiopi.

CONTEXTUALISER

- Maîtriser la rédaction de prompts IA pour contextualiser chaque interaction.
- Comprendre Copilot et ses possibilités.
- Rédiger des prompts ciblés pour :
 - répondre aux appels d'offres
 - créer des présentations PPT personnalisées
 - rédiger des relances mails automatisées

ACCÉLÉRER

- Intégrer l'IA dans son Pack Office et compresser le temps.
- Copilot Outlook: rédiger des mails qualifiés en un clic, résumer des fils de discussion.
- Copilot Teams : obtenir des résumés clairs.
- Copilot Excel : créer des formules complexes et des projections de vente.

INDUSTRIALISER

- Développer une vision client 360° et centraliser l'information essentielle.
- Comprendre l'univers de chaque prospect et la prospection IA.
- Maîtriser l'usage transversal d'Office 365.
- Analyser ses ventes et trouver de nouveaux leviers.

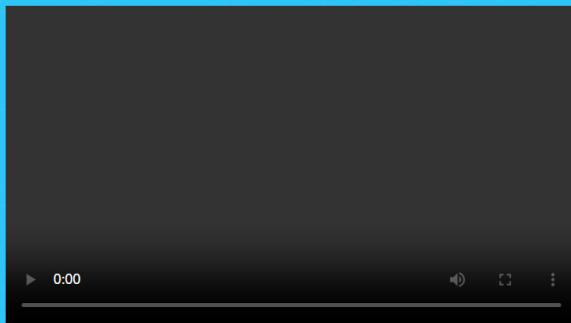
AUTOMATISER

- Automatiser ses tâches pour se concentrer sur les interactions clients.
- Joindre des listings et rédiger des mails uniques à grande échelle.
- Trouver le juste équilibre entre IA et intelligence humaine.
- Comprendre les enjeux RGPD IA.

Formation sur-mesure en entreprise : adaptée à vos besoins, mise en situation constante.
Pédagogie bottom up : mise en situation métier, jeux de rôle et interaction constante.

[Voir comment adapter ce programme à mon équipe](#)

Extrait formation IA Copilot



Emailing automatisé en sortie de salon, personnalisé pour chaque contact du fichier client.
Formation de 42 commerciaux chez Essity France, leader mondial en Hygiène professionnelle.

Pourquoi suivre cette formation IA ?

Outputs

- Gagner jusqu'à 7h/semaine grâce à l'automatisation des tâches répétitives.
- Personnaliser chaque interaction client et

Public visé

- ATC (attaché technico commercial)
- Responsable développement commercial

Format

- Formation en présentiel Paris ou sur site
- Formation en distanciel

rédiger des mails ciblés avec Copilot Outlook.

• Accélérer préparation, présentation Powerpoint et suivi du rendez-vous commercial.

• Améliorer les indicateurs commerciaux et l'atteinte des objectifs avec Copilot Excel.

• Développer les compétences commerciales IA via son intégration dans le process de vente.

KAM (key account manager)

Customer success manager

SDR

Représentant commercial

Assistant & Assistante commerciale

Chef de secteur en GMS

Ingénieur d'affaires

Formation hybride

Formation intra entreprise ou inter



[Télécharger le programme complet](#)

Avis formation IA vente



Laura ZINDANI - 1er

Account Manager segment Généralistes marchés publics chez Essity PH (Tork)

Je recommande la formation sur l'intelligence artificielle dispensée par Richard; non seulement elle est complète mais elle s'adresse à tout public que l'on soit novice ou un peu plus avancé. À la suite de cette formation nous avons toutes les bases pour travailler sur des prompts pertinents et qui s'adaptent à notre cœur de métier. Une formation personnalisée et de qualité ! Je recommande complètement cette formation indispensable aujourd'hui quelque soit le domaine dans lequel on travaille car cela nous permet d'être encore plus efficace, rapide et professionnel 💪

"Permet d'être encore plus efficace, rapide et professionnel".

Laura Zindani, Account manager chez Tork.



Mohamed TAALAT - TORK Professional Hygiene - 1er

Account Manager Professional Hygiene



Je recommande vivement la formation en intelligence artificielle proposée par Richard chez Team Link.

Points forts de la formation :

Contenu Complet et Actualisé : La formation couvre les bases de l'IA, y compris le machine learning, le deep learning, et l'IA.

Approche pratique :

Les participants auront l'opportunité de travailler sur des projets réels, ce qui leur permettra d'appliquer les concepts théoriques.

Encadrement par un expert avec certification à la fin de la formation.

Cette formation est idéale pour ceux qui souhaitent se lancer dans la maîtrise de l'intelligence artificielle ou améliorer leurs compétences existantes. Elle offre un équilibre parfait entre théorie et pratique, encadré par un experts du domaine.

"Équilibre parfait entre théorie et pratique."

Mohamed Taalat, account manager chez Essity.



Lionel Doose

★★★★★



Une approche de l'IA pédagogique et participative, très bien animée. Les sessions de 2 h semblent trop courtes tant elles sont ludiques et intéressantes. (Avis réalisé sans l'aide de Copilot) Merci Richard!!

"Approche de l'IA pédagogique et participative."

Lionel Doose, ATC chez Essity.

[Voir 80+ avis](#)

Vos formateurs Copilot

Des formateurs IA en entreprise qui forment les équipes à Microsoft Copilot depuis 2023.



Formation IA Qualiopi



**Richard Rufenach**

Formateur chatGPT, certifié Microsoft IA

Master 2 en Management15 ans de vente terrain B2B, formation professionnel depuis 2022.
Certifié Conduite du changement.

« Former, c'est transformer : une posture commerciale solide et des outils IA pour performer durablement. »

Julien Pibourret

Formateur IA et social selling

Master 2 en Marketing

Conférencier et auteur du livre "La petite boîte des IA génératives pour créer du contenu" (Ed. Dunot).

« Le social selling n'est puissant que lorsqu'il révèle une vraie identité professionnelle sur LinkedIn. »

Parcours de formation Copilot IA



FAQ formation Copilot pour commerciaux

Que permet concrètement une formation IA pour une équipe commerciale ?

Elle apprend à utiliser l'IA de Microsoft pour automatiser ses emails Outlook, générer des comptes-rendus visio Teams, obtenir des insights commerciaux via Excel, préparer ses RDV en étant mieux informé(e) et gagner globalement jusqu'à 7h/semaine pour chaque commercial.

Copilot améliore-t-il vraiment la performance commerciale ?

Oui. L'IA optimise la prospection, la préparation de rendez-vous, le closing et la relation client, tout en renforçant les indicateurs commerciaux : leads qualifiés, efficacité terrain, taux de transformation, ROI.

Cette formation IA est-elle vraiment adaptée à nos métiers commerciaux ?

Totalement. Elle s'adresse aux ATC, KAM, customer success, SDR, ingénieurs d'affaires... avec des cas pratiques basés sur vos emails, vos AO et vos fichiers clients. Quel que soit leur niveau en IA actuel, nous ajustons le contenu pour qu'il progresse en toute confiance.

Apprend-on à automatiser des tâches avec Copilot Outlook, Excel ou Teams ?

Oui. La formation Copilot vous apprend à automatiser les tâches clés dans Outlook, Excel et Teams : rédaction de mails, comptes-rendus automatiques, analyse de données, insights de vente Excel, synthèses de réunions et organisation du suivi commercial. Vos équipes découvrent comment créer des prompts Copilot efficaces pour gagner du temps, standardiser leurs actions et améliorer leur performance commerciale.

La formation Copilot Microsoft est-elle financiable par OPCO ?

Oui. C'est une formation IA Qualiopi, financable OPCO, FNE, CPF, avec un accompagnement pour optimiser votre budget de formation et déployer Copilot dans votre équipe commerciale de manière fluide.

[Parler à un formateur](#)

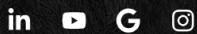
Financement OPCO formation Copilot Microsoft

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi, vous permettant de bénéficier d'un financement OPCO, financement FAF ou financement CPF pour cette formation Microsoft Copilot pour équipes commerciales.

Depuis 2022, nous accompagnons chaque entreprise dans la mise en place de dispositifs afin d'optimiser leur budget formation et de rendre chaque parcours 100% financable.

Tél. direct : 06 24 85 87 57
ou [contactez-nous directement](#)

Identifier votre OPCO Nom/prénom E-mail Raison sociale +33



Formations commerciales & IA
A Paris depuis 2022
Présentiel et distanciel
Partout en France

**Formations commerciales**

Acquisition, process de vente, fidélisation

Copilot Microsoft & ChatGPT

Intégration de l'IA en entreprise

Convergence@

Management opérationnel

DISC

Psychologie DISC appliquée à la vente

Succès en Cuisine

Formation restaurants pour retrouver la rentabilité

Catalogue de formations

Vente, IA, Automation, Management

Contact**06 24 85 87 57****Avis formations Team Link****Certificat Qualiopi Team Link**

Financement OPCO des formations

EasyCoach - Portage Qualiopi pour formateurs et

Etudes B2B Team Link**FAQ Team Link****Blog IA et vente - Team Link****In ze pocket - E learning formation vente et IA****Livrets d'accueil****Règlement intérieur**