



Propulser sa prospection commerciale grâce à l'IA

2 jour(s) - 14,00 heure(s)

Programme de formation

Public visé

Toute personne souhaitant booster sa prospection commerciale avec l'aide de l'Intelligence Artificielle

Pré-requis

Utilisation d'internet

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de l'IA
- Exploiter l'IA pour qualifier et prioriser les prospects
- Personnaliser et automatiser la communication avec les prospects
- Intégrer l'IA dans une stratégie de prospection efficace et éthique

Description / Contenu

Introduction à l'IA et applications en prospection

Introduction à l'intelligence artificielle

- Définitions et concepts clés de l'IA
- Focus sur l'IA Générative et ses applications B2B/B2C
- Premières applications dans le domaine commercial
- Etude de cas d'une entreprise ayant intégré l'IA dans sa prospection
- Identifier les opportunités d'IA dans sa propre activité commerciale

Outiller sa prospection

- Panorama des outils d'IA pour la qualification et la priorisation des leads
- Classifier les leads pour optimiser les campagnes
- Atelier pratique : scoring de leads avec un outil IA, segmentation et priorisation des prospects, automatisation des tâches répétitives (emailing, suivi, relances)

- Utilisation d'un outil d'IA pour analyser une base de données prospects

Personnalisation et intégration de la de l'engagement et stratégie d'action

Personnaliser sa communication grâce à l'IA

- Analyse des différents profils de client à l'aide d'outils d'IA
- Rédaction d'emails personnalisés à partir de prompts optimisés
- Atelier de Prompt Engineering appliqué à la vente : créer et tester des prompts pour améliorer l'engagement
- Optimiser ses messages pour différents contextes : B2B, B2C, grands comptes
- Cas pratique : réécriture de séquences de prospection IA-assistées

Construire sa stratégie et valoriser ses acquis

- Élaboration d'un plan d'intégration de l'IA dans sa stratégie commerciale (objectifs, KPIs, budget, ressources, veille réglementaire)
- Identification des ressources nécessaires (humaines, technologiques, financières)
- Exercice pratique : construction d'un plan d'action personnalisé

Éthique et réglementation autour de l'IA

- Discussion sur les enjeux éthiques de l'utilisation de l'IA en prospection
- Présentation des réglementations en vigueur et des bonnes pratiques à adopter

Modalités pédagogiques

Formation animée en présentiel

Action par groupe de 1 à 8 personnes maximum

Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens et supports pédagogiques

Alternance entre théorie et pratique

Modalités d'évaluation et de suivi

Qu'il s'agisse de classe virtuelle ou présentielle, des évaluations jalonneront la formation : tests réguliers des connaissances, cas pratiques, ou validation par une certification à l'issue de l'action par les stagiaires, au regard des objectifs visés

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous.

Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.

Délai d'accès



- Pour les formations intra : Les modalités et délais d'accès sont à valider lors d'un entretien téléphonique préalable et selon disponibilités respectives.
- Pour les formations inter : Selon notre calendrier d'inter-entreprises