

---

## Programme de Formation

---

### Prospection IA niveau 1 : bases et bonnes pratiques

---

#### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

---

#### Contenu pédagogique

---



##### **Public visé**

Commerciaux et responsables de la prospection, managers commerciaux, responsables commerciaux ou toute personne en charge de la stratégie de développement commercial.



##### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les apports concrets de l'intelligence artificielle dans la prospection commerciale.
- Identifier les usages pertinents de l'IA pour booster sa prospection.
- Automatiser les tâches à faible valeur ajoutée pour gagner en efficacité.
- Personnaliser sa communication pour renforcer l'engagement des prospects.
- Élaborer un plan d'action opérationnel intégrant les outils d'IA.



##### **Description**

###### **Matin : Comprendre le rôle de l'IA dans la prospection**

Définir les fondamentaux de l'intelligence artificielle et de l'IA générative.

Identifier les usages actuels de l'IA dans la fonction commerciale.

Étude de cas : exemples d'intégration réussie de l'IA dans la prospection.

Introduction au scoring des leads et à la segmentation automatisée.

###### **Après-midi : Mettre l'IA au service de l'efficacité commerciale**

Utiliser l'IA pour scorer et qualifier ses prospects de manière automatisée.

Concevoir des messages personnalisés avec l'IA générative (emails, scripts d'appel, messages LinkedIn).

Planifier et automatiser ses relances via des outils IA.

Organiser sa veille stratégique sur l'IA : outils, bonnes pratiques, cadre réglementaire.

Intégrer l'éthique et les limites dans son plan d'action.



##### **Prérequis**

Aucun



## **Modalités pédagogiques**

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



## **Moyens et supports pédagogiques**

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



## **Modalités d'évaluation et de suivi**

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



## **Informations sur l'accessibilité**

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.