

---

# Programme de Formation

---

## Prospection IA niveau 2 : stratégies avancées

---

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

### Contenu pédagogique

---



#### **Public visé**

Commerciaux, assistants commerciaux, chargés de clientèle ou toute personne impliquée dans une démarche de prospection et de vente souhaitant intégrer l'IA dans ses pratiques professionnelles.



#### **Objectifs pédagogiques**

- Exploiter les outils d'IA pour optimiser la prospection et la gestion de la relation client.
- Analyser les données commerciales à l'aide de l'IA pour faciliter la prise de décision.
- Intégrer les technologies d'IA dans les processus de vente et dans le CRM.
- Communiquer sur l'IA au sein de son organisation et accompagner le changement.
- Identifier les implications stratégiques et éthiques de l'IA dans la fonction commerciale.



#### **Description**

##### **Matin**

Évolution des pratiques commerciales avec l'IA : enjeux, impacts et opportunités.

Prospection augmentée : génération de leads via IA, scraping intelligent, personnalisation des campagnes.

Utilisation de l'IA pour enrichir et exploiter les données CRM.

Automatisation des réponses clients et création d'interfaces conversationnelles (chatbots, IA vocale).

Travaux pratiques : analyse de cas réels d'intégration de l'IA dans la prospection et segmentation de clients.

##### **Après-midi**

Contenus personnalisés avec IA : création de vidéos, rédaction assistée, avatars conversationnels.

Développement des compétences commerciales dans un environnement IA : soft skills, adaptabilité, collaboration homme/machine.

Accompagnement du changement : plan d'action, formation des équipes, gouvernance et cadre éthique.

Mise en situation : simulations, génération de scripts ou séquences d'emails.

Travaux pratiques : création de contenus personnalisés et analyse de performance CRM via IA.



#### **Prérequis**

Avoir suivi la formation "Prospection IA niveau 1 : bases et bonnes pratiques" ou disposer d'une aisance avec les outils numériques et de connaissances préalables en IA.



## **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.