








- 
**Public concerné**  
 Chargés d'affaires, commerciaux débutants, commerciaux confirmés.
- 
**Prérequis**  
 En contact avec la clientèle. Usage du téléphone et du mail. Accès à un outil d'intelligence artificielle générative.
- 
**Objectif opérationnel**  
 Utiliser l'IA pour structurer et personnaliser ses actions de prospections commerciales.
- 
**Durée**  
 2 jours (14 heures).
- 
**Objectifs pédagogiques**  
**À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :**
  - Expliquer le fonctionnement, les risques et les limites de l'IA.
  - Formuler des demandes efficaces à l'IA et personnaliser son utilisation selon ses besoins commerciaux.
  - Analyser son activité de prospection grâce à l'IA.
  - Créer sa base de prospection grâce à l'IA.
  - Utiliser l'IA pour :
    - Cibler et préparer ses actions commerciales.
    - Rédiger des messages de prospection performants.
    - Organiser son suivi commercial.
    - Automatiser certaines tâches.
- 
**Formateur**  
 Formatrice et ingénieur pédagogique depuis 10 ans. Expert en utilisation de l'intelligence artificielle appliquée à l'efficacité professionnelle depuis 3 ans.
- 
**Lieux**  
 Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

## PROGRAMME Jour 1

**1- Expliquer le fonctionnement, les risques et les limites de l'IA**

- Identifier les grands principes d'une IA générative.
- Repérer les risques liés à la fiabilité et à la confidentialité.
- Déterminer les pratiques efficaces.

**2- Personnaliser les demandes efficaces selon ses besoins**

- Appliquer les principes d'un prompt efficace.
- Structurer une demande claire et exploitable.
- Personnaliser ses consignes selon son activité.

**3- Utiliser l'IA pour analyser son activité de prospection**

- Identifier ses objectifs de prospection.
- Clarifier sa proposition de valeur.
- Créer des persona adaptés.
- Identifier les freins et points d'amélioration dans sa démarche actuelle.

**4- Créer sa base de prospection grâce à l'IA**

- Structurer les informations utiles à recueillir.
- Organiser une base de prospection exploitable coordonnée à ses objectifs commerciaux.

## PROGRAMME Jour 2

**5- Préparer et cibler ses actions avec l'IA**

- Affiner sa connaissance des besoins prospects.
- Analyser les attentes et déclencheurs d'achat.
- Déterminer les angles d'approche les plus pertinents.

**6- Rédiger des messages de prospection performants avec l'IA**

- Analyser la base d'un message réussi.
- Créer des messages LinkedIn adaptés à sa cible.
- Construire des scripts d'appel ou de prise de contact.
- Personnaliser ses relances commerciales de façon pertinente.

**7- Organiser son suivi commercial avec l'IA**

- Utiliser l'IA pour analyser les retours prospects.
- Ajuster sa démarche commerciale à partir des résultats observés.

**8- Créer son assistant IA pour automatiser certaines tâches**

- Définir le rôle et le périmètre de son assistant IA.
- Rédiger les consignes de fonctionnement de l'assistant.
- Paramétrer un assistant avec des tâches définies.
- Fiabiliser son assistant selon ses besoins.

**Méthodes pédagogiques**

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact (07 71 60 39 40 - isabelle.fourzoli@motivente.fr).
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.