



Développer sa prospection commerciale grâce à l'automatisation et à l'IA

Cette formation permet de structurer et d'automatiser sa prospection commerciale afin de développer durablement son activité. Les participants découvrent les méthodes modernes d'acquisition de prospects, l'utilisation des outils d'automatisation et l'apport de l'intelligence artificielle dans la génération de rendez-vous commerciaux. La formation est orientée vers la mise en œuvre concrète d'actions, d'outils et de scénarios applicables dans l'entreprise.



Informations générales

Durée : 14,00 heures

Profils des stagiaires : Dirigeants d'entreprise. Responsables commerciaux. Business developers. Chargés de développement commercial. Responsables marketing. Entrepreneurs souhaitant automatiser leur prospection.

Nombre de participants par session : 8 maximum

Pré-requis : AUCUN



Objectifs pédagogiques

Identifier les canaux de prospection commerciale les plus adaptés à son activité. Construire une stratégie de prospection multicanale cohérente et efficace. Organiser, segmenter et exploiter une base de données prospects. Créer des séquences de prospection automatisées sur plusieurs canaux de communication. Rédiger des messages de prospection personnalisés et engageants. Utiliser les outils d'intelligence artificielle pour optimiser les actions commerciales. Mettre en œuvre des scénarios d'automatisation adaptés aux objectifs de l'entreprise. Analyser les résultats des actions de prospection et mettre en place des actions d'amélioration continue.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Comprendre les fondamentaux de la prospection commerciale moderne (1h)

Identifier les nouveaux comportements d'achat. Comprendre le parcours du prospect. Définir les objectifs commerciaux.

Définir ses cibles et construire ses personas commerciaux (1h)

Identifier les profils décisionnaires. Analyser les besoins. Construire des personas exploitables.

Structurer et exploiter une base de données prospects (1h30)

Nettoyer les données. Segmenter les contacts. Prioriser les opportunités commerciales.

Créer une stratégie de prospection multicanale (2h)

Combiner email, LinkedIn, téléphone, SMS et WhatsApp. Définir les séquences de contact. Construire un parcours prospect cohérent.

Rédiger des messages commerciaux efficaces (1h30)

Créer des accroches pertinentes. Personnaliser les messages. Améliorer les taux de réponse.

Mettre en place des automatisations commerciales (2h)



Identifier les tâches automatisables. Construire des workflows de prospection. Automatiser les relances et le suivi.

Utiliser l'intelligence artificielle dans la prospection commerciale (1h30)

Générer des messages personnalisés. Créer des contenus commerciaux. Qualifier les prospects plus rapidement.

Tester et optimiser ses campagnes (1h)

Mettre en place des tests A/B. Analyser les résultats. Améliorer les performances.

Construire son plan d'action commercial (1h30)

Définir les actions prioritaires. Formaliser les outils à utiliser. Préparer le déploiement dans l'entreprise.

Mesurer les résultats et piloter la performance (1h)

Identifier les indicateurs clés. Suivre les performances commerciales. Ajuster les actions.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

La formation est animée par un consultant expert en développement commercial. Le formateur possède une expérience significative en growth hacking. Le formateur maîtrise les outils d'automatisation et d'intelligence artificielle appliqués à la prospection.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptation des modalités pédagogiques selon les besoins identifiés. Étude préalable des besoins spécifiques avant l'entrée en formation. Accompagnement possible par le référent handicap de l'organisme.

Moyens pédagogiques & techniques

Support de formation numérique.
Études de cas pratiques.
Exercices d'application.
Modèles de messages commerciaux.
Exemples de scénarios d'automatisation.
Documentation complémentaire remise aux participants.

Suivi & évaluation des résultats

Signature des feuilles d'émargement.
Évaluation des connaissances en début de formation.
Contrôle des acquis par des exercices pratiques.
Évaluation des compétences en fin de formation.
Questionnaire de satisfaction complété par les participants.

Délai d'accès

Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.

Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par :

Modalités d'évaluation :

Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10