



BOOSTER SA PROSPECTION AVEC L'IA : GAGNER EN EFFICACITÉ GRÂCE À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Commercial

	DURÉE 7 heures / 1 jour		INTERVENANT Formateur expert en développement commercial digital, spécialiste IA appliquée à la vente, avec expérience terrain et pédagogie accessible		NOMBRE DE STAGIAIRES Maximum 10
--	--------------------------------------	--	--	--	---

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis nécessaire

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux (sédentaires ou itinérants)

Technico-commerciaux

Business developers

Responsables prospection

Indépendants ou porteurs d'offre commerciale

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier les usages de l'intelligence artificielle appliqués à la prospection commerciale
- Sélectionner les outils pertinents selon son contexte (ChatGPT, enrichissement de données, scoring)
- Construire un plan opérationnel d'intégration de l'IA dans sa démarche commerciale
- Mettre en pratique des cas d'usage concrets pour accélérer ses RDV qualifiés
- Automatiser ses relances et améliorer ses supports de prospection grâce à l'IA

SARL H2 Formation
105 RUE DES MOURETTES, 26000 VALENCE
www.h2formation.fr

contact@h2formation.fr
Tel : 04 86 84 21 13

H2 FORMATION

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Présentation interactive avec démonstrations d'outils IA (ChatGPT, Notion AI, etc.)
Études de cas réels orientés prospection
Mises en situation pratiques (rédaction de mails, scripts, segmentation)
Travail en sous-groupes et feedbacks personnalisés
Support de formation numérique + fiches outils remises en fin de session

ÉVALUATION & VALIDATION

Auto-positionnement initial et final
Évaluation continue pendant les exercices pratiques
Quiz de validation des concepts
Présentation d'un mini-plan d'action IA personnalisé
Certificat de réalisation

CONTENU DE LA FORMATION

DÉFINITIONS : CE QU'EST ET CE QUE N'EST PAS L'IA

PANORAMA D'OUTILS GRATUITS ACCESSIBLES À TOUS (CHATGPT, NOTION AI, ETC.)

**CAS D'USAGES COMMERCIAUX : RELANCE, ENRICHISSEMENT DE FICHIERS,
GÉNÉRATION DE SCRIPTS**

ATELIER PRATIQUE : RÉDACTION D'UN MAIL DE PROSPECTION AVEC IA

CRÉATION D'UN MINI-PLAN IA : CHOISIR SES OUTILS SELON SES OBJECTIFS

DÉBRIEF COLLECTIF ET PROJECTION TERRAIN