OPTIMISER SA PROSPECTION MULTICANALE AVEC L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

1 jour

GAGNER EN EFFICACITÉ COMMERCIALE ET RENFORCER SA RÉACTIVITÉ

PROGRAMME DE LA FORMATION

INTRODUCTION À L'UNIVERS DE L'IA APPLIQUÉE AU COMMERCE

› Comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle
› Explorer les fonctions de l'IA générative dans le contexte commercial : gain de temps, personnalisation, automatisation
› Focus sur les modèles comme ChatGPT : fonctionnement, bénéfices et limites
› Illustration des usages commerciaux : rédaction d'argumentaires, contenu marketing, interaction client assistée par IA
Brainstorming collectif : les impacts potentiels de l'IA dans le quotidien commercial

CADRE ÉTHIQUE, JURIDIQUE ET STRATÉGIQUE DE L'IA EN ENTREPRISE

› Identifier les apports et les dérives potentielles
› Intégrer les exigences légales : RGPD, transparence des contenus générés, respect des données clients
› Adopter une posture responsable
› Assurer la fiabilité des contenus IA : visuels, descriptifs, éléments de langage
› Préserver l'unicité du discours de marque face à la standardisation des contenus

LES OUTILS D'IA DÉPLOYÉS DANS LA SPHÈRE COMMERCIALE

› Panorama d'outils IA par fonction : prospection, CRM intelligents, relation client, content marketing
› Outils d'automatisation des tâches : relances, segmentation, scoring, mailing personnalisé
› Créer un assistant IA spécialisé : organisation des tâches récurrentes, configuration de prompts types
Manipulation guidée d'un outil IA (chatbot ou générateur d'email) pour créer un message de prospection

LE PROMPTING AU SERVICE DE LA PROSPECTION

› Structurer un prompt efficace : objectif clair, contraintes, tonalité, canal ciblé
› Générer des contenus commerciaux multicanaux : emails, messages LinkedIn, scripts d'appel, séquences automatiques
› Répondre instantanément aux objections
› Développer des prompts adaptatifs pour créer des messages à fort taux de conversion
› Exploiter des assistants IA dédiés à la rédaction, au phoning ou à la prospection automatisée
Atelier d'écriture de prompts personnalisés selon les profils clients (B2B/B2C)

PRODUIRE DES SUPPORTS DE VENTE AVEC L'IA

› Générer des présentations produits : fiches, argumentaires, démonstrations
› Créer des visuels adaptés au canal (site, catalogue, réseaux sociaux)
› Produire des vidéos et messages audio promotionnels
› Adapter les formats selon les usages
› Valoriser l'usage, l'innovation ou le design du produit
Création collective d'un kit IA (fiche produit + visuel + message social media)

EXPLOITER LES OUTILS D'IA POUR RÉPONDRE AUX PROBLÉMATIQUES ÉNONCÉES

Utilisation de l'IA pour répondre aux problématiques énoncées en début de formation
Plan d'action individuel : formaliser 3 actions IA à déployer dans ses missions dans les 30 jours
Evaluation des acquis

OBJECTIFS

Intégrer les usages et les limites de l'IA générative dans les activités commerciales.
Identifier les bons outils pour automatiser la prospection multicanale.
Concevoir des prompts adaptés aux objectifs commerciaux.
Exploiter l'IA pour créer des supports, structurer des campagnes et répondre aux objections des clients.
Développer des compétences pratiques pour intégrer l'IA dans la gestion quotidienne.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Identification des attentes des participants et des problématiques individuelles,
Brainstorming collectif, séquences de questions réponses, échanges collectifs
Études de cas, ateliers collaboratifs, exercices pratiques & simulations des outils d'IA
Évaluation des acquis à l'aide d'outils pédagogiques digitaux

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux sédentaires ou itinérants, Business developers et chargés d'affaires, responsables marketing et communication, chefs de produit, chefs de projet commerciaux
Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnosticque de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux …) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 030 € HT - Réf : MPC-IACO

Validité : 30 juin 2027

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
le 21 septembre 2026
le 18 janvier 2027
le 13 septembre 2027

Formation à distance :
le 27 novembre 2026
le 12 avril 2027
le 15 novembre 2027

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)

☐ Mme ☐ M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :

.....

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal |_|_|_|_|_| Ville .....

Téléphone ..... Fax .....

N°d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF ..... N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom ..... Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) ..... E-mail .....

Facturation/Règlement

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :**

À l'attention de ☐ Mme ☐ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

.....

.....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

☐ OUI ☐ NON

Si OUI, numéro : .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :**

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal |_|_|_|_|_|

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur *www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*