8 rue Henri Matisse, 34420 Portiragnes
06 60 27 32 25
contact@strategies-formations.fr
Déclaration d'activité n° 76341468534 — DREETS Occitanie

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Automatiser sa prospection avec l’IA

DURÉE
7 h — 1 jour

FINANCEMENT
OPCO, plan de développement des compétences

MODALITÉS
Présentiel ou distanciel synchrone, 1 journée de 7 heures (9h–12h30, 13h30–17h). Un poste par personne, avec accès à son CRM ou à son tableur de prospection, à sa messagerie et à un assistant IA, et un compte d'essai d'un outil d'automatisation sans code (Make, Zapier ou n8n) créé avant la session. Groupe limité à 8 personnes.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Savoir faire écrire une bonne séquence par l'IA ne suffit plus quand la prospection repose encore sur des heures de recherche, de copier-coller et de relances à la main. Cette journée prolonge « Prospecter avec l'IA » : chaque participant relie ses outils (tableur ou CRM, messagerie, outil d'envoi, outil d'automatisation sans code) pour que les nouveaux comptes arrivent seuls dans sa liste, soient enrichis et qualifiés par l'IA, reçoivent des brouillons de séquence qu'il valide, et que les réponses soient triées et suivies. Le choix des cibles, la validation des messages et la conversation restent entre ses mains.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : cartographier son processus de prospection et distinguer les étapes à automatiser de celles qui restent humaines ; construire un scénario sans code qui alimente et dédoublonne automatiquement sa liste de prospects ; intégrer au scénario une étape d'enrichissement et de qualification par l'IA, avec ses points de contrôle ; mettre en service une séquence d'e-mails avec validation humaine, relances conditionnelles et désinscription, dans le respect du RGPD ; paramétrer le tri automatique des réponses et les alertes de suivi ; documenter le circuit et en suivre les indicateurs.

Prérequis

Prospecter déjà des clients professionnels avec une cible définie et des messages qui ont fait leurs preuves : avoir suivi « Prospecter avec l'IA » ou disposer d'une pratique équivalente. Disposer d'un CRM ou d'un tableur de suivi, d'une messagerie professionnelle sur son propre nom de domaine et d'un accès aux réglages de ce domaine (ou d'un contact technique). Avoir déjà utilisé un assistant IA. Aucune compétence en programmation.

Publics visés

Dirigeants de TPE et PME, commerciaux, indépendants et consultants, responsables du développement commercial qui prospectent déjà des clients professionnels et veulent automatiser les étapes répétitives de leur prospection.

Programme détaillé

1. Cartographier sa prospection et décider ce qui s'automatise

Relevé des étapes actuelles : sources des comptes, recherche d'informations, qualification, rédaction, envoi, relances, suivi des réponses. Temps passé et erreurs fréquentes à chaque étape. Architecture cible du circuit : déclencheur, traitement par l'IA, action dans les outils, point de validation humaine. Ce qui ne s'automatise pas : le choix de la cible, l'échange sur LinkedIn, la réponse à un prospect intéressé.

2. Alimenter la liste sans copier-coller

Sources qui se branchent : formulaires du site, fichiers de salons, bases ouvertes d'entreprises (Annuaire des entreprises, données Sirene), alertes de veille sur des signaux d'achat. Premier scénario dans Make, Zapier ou n8n : chaque nouveau compte arrive dans le tableur ou le CRM, dédoublonné, avec sa source et sa date. Gestion des champs manquants et des erreurs.

3. Enrichir et qualifier par l'IA, avec des garde-fous

Étape IA intégrée au scénario : lecture du site du compte, résumé de l'activité, score au regard de la fiche de ciblage, raison du score, accroche proposée. Consigne de qualification écrite et testée sur un échantillon de comptes réels, seuil de qualification, statut « à vérifier » quand l'information manque. Ce que l'IA invente, et comment le repérer avant l'envoi.

4. Des séquences qui partent après validation

Brouillons de séquence générés pour chaque compte qualifié et placés dans une file de validation. Envoi programmé depuis la messagerie, un outil de séquence ou Brevo, relances conditionnelles qui s'arrêtent dès la réponse, lien de désinscription et liste d'opposition. Délivrabilité : authentification du domaine (SPF, DKIM, DMARC), montée en volume progressive, adresse d'envoi. Règles du RGPD et recommandations de la CNIL pour la prospection B2B par e-mail.

5. Trier les réponses et ne laisser filer personne

Classement des réponses par l'IA : intéressé, demande d'information, pas maintenant, refus, désinscription. Mise à jour automatique du CRM, tâche ou alerte pour les réponses positives, relance programmée pour les « pas maintenant », retrait immédiat pour les refus. LinkedIn : ce que ses conditions d'utilisation interdisent d'automatiser, et la liste quotidienne de profils et de messages préparés que l'on envoie soi-même.

6. Piloter, documenter, tenir dans la durée

Tableau de suivi alimenté par le circuit : comptes entrés, qualifiés, contactés, réponses, rendez-vous. Lecture des journaux d'exécution, alertes en cas de panne, coût mensuel des outils. Fiche de documentation du circuit et routine hebdomadaire : valider les brouillons, traiter les réponses, ajuster la consigne de qualification.

Livrable de fin de session

Un circuit de prospection semi-automatisé en service sur les outils du participant (alimentation de la liste, enrichissement et qualification par l'IA, brouillons de séquence soumis à validation, relances conditionnelles, tri des réponses), éprouvé sur un échantillon de comptes réels et sur des adresses de test, avec sa fiche de documentation, le tableau de suivi et la routine hebdomadaire écrite.

Moyens et méthodes pédagogiques

Chaque participant construit son propre circuit, sur ses outils et sa cible. Démonstration puis construction guidée à chaque séquence, à partir de scénarios modèles fournis (alimentation, qualification, séquence, tri des réponses). Les envois de test se font vers des adresses de test fournies par le formateur : aucune séquence n'est envoyée à des prospects réels pendant la session. Modèles de scénarios, consignes de qualification, modèle de tableau de suivi et fiche de documentation remis dans l'espace apprenant.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur la pratique de prospection, les outils en place et les étapes faites à la main. En cours de journée, la cartographie du circuit et la consigne de qualification sont relues par le formateur. En fin de

session, le circuit mis en service est testé de bout en bout et évalué selon une grille critériée communiquée en amont : fonctionnement effectif de chaque étape, présence des points de validation humaine, gestion des doublons et des erreurs, conformité RGPD (information, opposition, désinscription), qualité de la documentation.

Financements mobilisables

OPCO, au titre du plan de développement des compétences. Nous préparons avec vous la demande de prise en charge, déposée avant le démarrage. Bon à savoir : les budgets de formation des OPCO sont rechargés en janvier. Pour profiter pleinement de vos droits, utilisez votre budget 2026 et commencez dès maintenant vos demandes pour 2027.

Accessibilité et situation de handicap

Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. En intra-entreprise, nous vérifions avec vous en amont l'accessibilité des locaux, des accès et des équipements. En inter-entreprises, nous retenons des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite et en demandons l'attestation au loueur. À distance, le rythme, la durée des séquences et les supports sont adaptables. Référent handicap : Sylvain Guéraiche, 06 60 27 32 25, contact@strategies-formations.fr. Contactez-le avant l'inscription, ou dès que le besoin apparaît : chaque demande est étudiée et tracée.

Contact et référent

Référent pédagogique : Sylvain Guéraiche, formateur. Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Occitanie sous le numéro 76341468534. Activateur France Num.

Programme mis à jour le 16 novembre 2026. Version en ligne : https://strategies-formations.fr/formation/automatiser-prospection-ia/