

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Prospecter avec l'IA : cibler, qualifier, écrire des séquences qui obtiennent des réponses

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 LinkedIn, à sa messagerie et à un assistant IA. Groupe limité à 8 personnes.

DÉLAI D'ACCÈS

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

La prospection échoue rarement sur le message : elle échoue sur la liste, et sur le temps qu'il faut pour personnaliser cinquante approches. En une journée, chaque participant définit sa cible, construit et qualifie une liste réelle, l'enrichit, et fait écrire par l'IA une séquence de contact personnalisée fiche par fiche — qu'il relit, corrige et programme avant de partir.

Objectifs professionnels visés

À l'issue de la formation, le participant est capable de : rédiger une fiche de ciblage à partir de ses meilleurs clients ; constituer et qualifier une liste de prospects avec l'aide de l'IA dans le respect du RGPD ; enrichir chaque fiche avec des informations vérifiées ; écrire et personnaliser une séquence de prospection multicanale ; organiser l'envoi, le suivi et le traitement des réponses ; tenir une routine de prospection hebdomadaire.

Prérequis

Avoir une offre à vendre à des professionnels et connaître ses dix meilleurs clients. Disposer d'un profil LinkedIn et d'une messagerie professionnelle. Avoir déjà utilisé un assistant IA.

Publics visés

Dirigeants de TPE et PME, commerciaux, indépendants et consultants, responsables du développement commercial qui prospectent eux-mêmes des clients professionnels.

Programme détaillé

1. Cibler : la fiche du client idéal

Secteur, taille, zone, fonction, signaux d'achat (recrutement, levée, déménagement, nouveau site). Rédaction de la fiche de ciblage avec l'IA à partir des dix meilleurs clients du participant. Ce que l'IA propose d'utile, et ce qu'elle invente.

2. Construire et qualifier la liste

Sources : LinkedIn, annuaires professionnels, bases ouvertes d'entreprises, outils d'enrichissement. Constitution d'une liste de cinquante comptes réels, qualification par l'IA (score, raison), vérification manuelle d'un échantillon.

Règles RGPD de la prospection B2B : base légale, information, opposition.

3. Enrichir chaque fiche

Pour chaque compte : actualité récente, offre, interlocuteur probable, accroche possible. Prompt d'enrichissement, contrôle des sources, fiche normalisée dans le tableur ou le CRM.

4. Écrire la séquence

Trois e-mails et deux messages LinkedIn, personnalisés par fiche à partir de l'enrichissement : accroche, valeur, preuve, demande claire. Variantes de ton, relectures, ce qui sonne faux. Chaque participant valide ses cinquante premières approches.

5. Programmer, suivre, répondre

Envoi depuis la messagerie ou un outil de séquence, cadence, relances. Réponses traitées avec l'aide de l'IA : objection, demande de rendez-vous, refus. Tableau de suivi et indicateurs : taux de réponse, rendez-vous obtenus.

6. La routine hebdomadaire

Une heure par semaine : dix nouveaux comptes, enrichissement, séquence, suivi des réponses. Écriture de la routine, planification dans l'agenda, et ce qu'on arrête de faire à la main.

Livrable de fin de session

Une liste de cinquante prospects qualifiés et enrichis, une séquence d'e-mails et de messages LinkedIn personnalisés et validés, le tableau de suivi, et la routine hebdomadaire écrite.

Moyens et méthodes pédagogiques

Chaque participant travaille sur sa propre cible et construit une liste réelle pendant la journée. Prompts de ciblage, d'enrichissement et de rédaction fournis et adaptés en séance. Modèle de tableau de suivi et modèles de séquence remis dans l'espace apprenant. Le formateur relit les approches avant validation.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique au positionnement sur la pratique de prospection et les outils en place. En cours de journée, la fiche de ciblage et la liste qualifiée sont relues. En fin de session, la séquence produite est évaluée selon une grille critériée communiquée en amont : pertinence de la cible, qualité de l'enrichissement vérifié, personnalisation réelle des messages, conformité RGPD, suivi organisé.

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.

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 13 octobre 2026. Version en ligne : <https://strategies-formations.fr/formation/prospection-commerciale-assistee-ia/>