

# L'IA DANS LA PROSPECTION COMMERCIALE ET L'ANALYSE D'OPPORTUNITÉS

## DURÉE

1 jour – 7 heures

## FORMAT

Présentiel chez ECONOMIS (Avignon)

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

1 à 6 participants

## NIVEAU

Débutant à intermédiaire

## PRÉ-REQUIS

Avoir une activité commerciale BtoB ou BtoC structurée et un fichier ou pipeline de prospects.  
Aucune connaissance préalable de l'IA n'est requise.

## PUBLIC VISÉ

Commerciaux, business developers, dirigeants de TPE/PME, indépendants en démarche d'acquisition client.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre comment l'IA transforme la prospection commerciale
- Qualifier et enrichir ses listes de prospects avec l'IA
- Personnaliser ses messages d'approche multi-canaux à grande échelle
- Détecter les signaux d'opportunités (intent data, OSINT) à l'aide de l'IA
- Structurer un cycle de prospection efficace, éthique et tenable dans la durée

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Évaluation diagnostique : état actuel de la prospection.

Évaluations formatives via les livrables d'atelier (cible enrichie, séquence multi-canal).

Évaluation sommative : quiz + plan de prospection personnalisé.

Attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid (J+30).

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Horaire	Durée	Séquence pédagogique
09h00 - 09h30	30 min	Accueil, état actuel et points de douleur de la prospection
09h30 - 10h45	1h15	Possibilités de l'IA en prospection : panorama (Claude, ChatGPT, Sales Navigator, outils d'enrichissement)
10h45 - 11h00	15 min	Pause
11h00 - 12h30	1h30	Atelier 1 : enrichir et qualifier sa cible avec l'IA
12h30 - 14h00	1h30	Pause déjeuner
14h00 - 15h30	1h30	Atelier 2 : détecter les signaux d'opportunités et personnaliser ses messages
15h30 - 15h45	15 min	Pause
15h45 - 16h45	1h00	Atelier 3 : automatiser une séquence multi-canal éthique et efficace (LinkedIn, mail, téléphone)
16h45 - 17h00	15 min	Quiz d'évaluation
17h00 - 17h30	15 min	Plan d'action personnel et clôture