

Automatiser la communication commerciale d'une PME

Cette formation permet aux PME et TPE de reprendre la main sur leur communication commerciale en s'appuyant sur l'IA et l'automatisation nocode, sans aucune compétence technique préalable. En partant de problématiques concrètes (prospector, relancer, produire du contenu, fidéliser), les participants apprennent à déléguer leurs tâches répétitives à des outils simples et à dégager du temps pour leur cœur de métier.

Le format en séances espacées est au cœur de la méthode : entre chaque séance, l'apprenant applique ce qu'il a vu sur son propre cas grâce à des missions courtes et guidées. Chaque séance s'ouvre par un débrief de ces mises en pratique, ce qui ancre durablement les acquis et traite les blocages réels de chacun.

À l'issue de la formation, chaque participant repart avec des automatisations fonctionnelles, une bibliothèque de modèles réutilisables et une feuille de route claire pour professionnaliser sa communication, tout en maîtrisant ses coûts et la confidentialité de ses données.

Note : une bibliothèque de templates d'automatisation prêts à l'emploi est fournie aux apprenants, qu'ils dupliquent et adaptent à leur contexte. Les cas pratiques sont adaptés aux outils et au métier de l'entreprise de l'apprenant. Le socle conceptuel enseigné reste transférable à tout outil équivalent.

Durée : 14.00 heures

Profils des stagiaires

- Dirigeants et dirigeantes de PME et TPE, responsables ou chargés de communication et de marketing, commerciaux, assistants administratifs, indépendants souhaitant structurer et automatiser leur communication commerciale.

Prérequis

- Aucun prérequis technique. Savoir utiliser un ordinateur, un navigateur web et une messagerie suffit.
- Une aisance bureautique de base est attendue.
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les tâches de sa communication commerciale qui peuvent être automatisées
- Rédiger des contenus commerciaux efficaces à l'aide d'un assistant IA
- Structurer ses données clients dans un outil nocode
- Concevoir un workflow d'automatisation simple, et adapter des modèles plus avancés à son activité
- Déployer une séquence de prospection, de relance ou de fidélisation

- Choisir ses outils en tenant compte du budget et de la confidentialité des données
- Construire une feuille de route d'automatisation adaptée à son activité

Contenu de la formation

- Cadrer avant d'automatiser
 - IA et automatisation : de quoi parle-t-on concrètement pour une PME ?
 - Cartographier ses processus de communication commerciale
 - Identifier et prioriser les tâches à automatiser (gain de temps, premiers critères de choix et de confidentialité)
 - Mission intersession : lister ses 3 tâches de communication commerciale les plus chronophages
- L'IA générative au service du message commercial
 - Principes du prompting efficace
 - Produire ses contenus commerciaux (emails, posts, fiches produit, scripts de relance)
 - Garder sa voix de marque et vérifier ses productions (limites, relecture)
 - Mission intersession : rédiger 3 contenus commerciaux avec l'IA sur sa propre activité
- Structurer sa donnée commerciale
 - Pourquoi une donnée propre est le socle de toute automatisation
 - Mettre en place un CRM léger en nocode à partir d'un modèle fourni
 - Centraliser contacts, leads et historique d'échanges
 - Mission intersession : importer ses contacts récents dans le CRM modèle
- Premiers pas en automatisation nocode
 - La logique d'un workflow : déclencheur, action, condition
 - Découverte de l'outil d'automatisation : interface et premiers réflexes
 - Construire ensemble son premier scénario simple (nouveau contact, email de bienvenue)
 - Mission intersession : dupliquer et activer le scénario de bienvenue sur ses propres contacts
- Automatiser prospection et relance (fil rouge)
 - Concevoir une séquence de relance automatique
 - Connecter un formulaire ou une landing page à sa base de données
 - Personnaliser ses messages à l'échelle avec l'IA
 - Mission intersession : activer la séquence de relance et la connecter à son formulaire
- Automatiser contenu, diffusion et fidélisation
 - Calendrier éditorial semi-automatisé et génération de contenu avec l'IA
 - Planifier ses publications sur les réseaux sociaux et recycler un contenu en plusieurs formats (à partir d'un template)
 - Automatiser l'onboarding client, les enquêtes de satisfaction et les newsletters segmentées
 - Mission intersession : mettre en place une automatisation au choix (calendrier de publications ou enquête de satisfaction) sur son cas réel
- Déployer et pérenniser
 - Choisir ses outils selon le budget, les besoins et la confidentialité (RGPD, souveraineté des données)
 - Construire sa feuille de route d'automatisation
 - Atelier final : plan d'action personnalisé et automatisations à emporter

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Spécialisée en automatisation no-code et en intelligence artificielle appliquée, Sandrine Wiskok accompagne les PME dans la structuration et l'automatisation de leur communication commerciale. Formatrice professionnelle certifiée (titre FPA), elle intervient auprès d'entreprises, d'écoles et de CFA pour rendre accessibles des outils et méthodes permettant de gagner du temps et de professionnaliser les actions marketing.

Experte des outils Make, n8n, Notion, Airtable ou encore Supabase, elle conçoit et exploite au quotidien des automatisations liées à la prospection, aux relances, à la gestion des données clients et à la production de contenus. Son approche pédagogique, à la fois concrète et orientée métier, permet aux participants de construire des workflows directement applicables à leur activité, sans prérequis technique.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Apports méthodologiques structurés
- Bibliothèque de templates d'automatisation prêts à l'emploi
- Missions d'application intersession sur le cas réel de l'apprenant
- Cas pratiques
- Études de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Suivi des missions d'application réalisées entre les séances
- Formulaire d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.
- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

2940.00 €HT

TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI