Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Développer sa prospection commerciale multicanale avec l'IA

Prospecter efficacement demande de bien cibler ses interlocuteurs, de multiplier les points de contact et surtout de maintenir une action commerciale régulière dans le temps. L'IA permet aujourd'hui de structurer cette démarche, de personnaliser les approches et de faciliter la préparation comme le pilotage des actions de prospection.

Cette formation vous apprend à construire une stratégie de prospection multicanale adaptée à votre activité et à votre profil commercial, en combinant réseaux sociaux, messagerie et actions terrain. Vous utiliserez ChatGPT ou Claude pour préciser vos cibles, optimiser votre présence en ligne, construire votre parcours de conversion, préparer vos actions et vos relances, puis mettre en place une routine de prospection réaliste et mesurable.

Durée : 14.00 heures ou 2.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Commerciaux et business developers
- Responsables commerciaux et responsables du développement
- Dirigeants et responsables de TPE/PME impliqués dans le développement commercial
- Consultants et indépendants en charge de leur propre prospection
- Professionnels du marketing ou de la communication contribuant à la génération de prospects

Prérequis

- Disposer d'un compte professionnel ou payant ChatGPT ou Claude permettant de réaliser les exercices pendant la formation.
- Être impliqué dans des activités de prospection, de développement commercial ou d'acquisition de nouveaux clients.
- Disposer des informations essentielles sur son entreprise, ses offres et ses principales cibles commerciales afin de travailler sur ses propres cas d'usage.
- Pour les exercices consacrés aux réseaux sociaux, disposer d'un profil LinkedIn ou, selon son activité, d'un compte professionnel Facebook ou Instagram.
- 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

- Définir ses cibles de prospection et identifier leurs besoins, attentes et centres d'intérêt.

- Configurer ChatGPT ou Claude comme assistant de prospection à partir de son activité, de ses cibles et de son profil commercial.
- Optimiser sa présence sur les réseaux sociaux avec l'IA pour renforcer sa visibilité et faciliter la prise de contact.
- Construire un parcours de prospection multicanale combinant réseaux sociaux, messagerie et actions terrain.
- Utiliser l'IA pour préparer et personnaliser ses actions de prospection, ses contenus et ses relances.
- Piloter sa prospection dans la durée à l'aide d'une routine opérationnelle et d'indicateurs de suivi.

Contenu de la formation

- Définir sa cible
  - Lister les différentes catégories de cibles
  - Décrire précisément sa cible : ses besoins, ses problèmes, ses attentes, les informations qui l'intéressent
  - Identifier les mots clés
- Mettre à jour son compte IA (Chatgpt ou Claude)
  - Insérer les éléments de la cible au sein de ses paramètres Chatgpt ou Claude (+ paramétrer la confidentialité)
  - Compléter avec les informations sur notre profil « commercial », les valeurs de l'entreprise, la présentation des activités de l'entreprise,…
  - Insérer les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux (type de contenus, discours, …)
- Compléter son profil LinkedIn ou Facebook / Instagram à l'aide de l'IA
  - Appliquer l'utilisation d'un prompt adapté pour compléter son profil LinkedIn ou Facebook / Instagram
- Définir sa stratégie de prospection à l'aide de l'IA
  - Créer son parcours (tunnel) de conversion
  - Ajuster son parcours à l'aide d'un prompt IA adapté
  - Créer un projet / un gpt personnalisé dédié au parcours de conversion
- Déployer sa stratégie de prospection à l'aide de l'IA
  - Utiliser le gpt / projet IA pour :
  - - créer son calendrier éditorial,
  - - identifier les micro-actions régulières à mener en phase avec notre profil « commercial » (combinant terrain & réseaux sociaux, à travers la messagerie privée)
  - - lister les actions terrain réseautage
  - - ordonner ses actions de prospection
- Piloter sa stratégie de prospection à l'aide de l'IA
  - Utiliser le gpt / projet IA pour :
  - - ajuster sa stratégie de prospection,
  - - ordonner ses actions de prospection
  - - identifier les règles de relances : s'approprier le discours et la fréquence
  - - construire un tableau de suivi simple : mettre en place un tableau de suivi avec les indicateurs à suivre
  - - mettre en place une routine quotidienne concrète, réaliste et simple, en phase avec son profil « commercial »

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Julie Airieau est formatrice et consultante spécialisée en prospection commerciale multicanale, avec plus de 20 ans d'expérience dans le développement commercial, le marketing, le numérique et l'accompagnement professionnel.

Depuis 2019, elle accompagne dirigeants, commerciaux et entrepreneurs dans la structuration de stratégies de prospection combinant LinkedIn, email, actions terrain et intelligence artificielle. Elle utilise notamment l'IA pour affiner les cibles, structurer les parcours de prospection, préparer les actions commerciales et faciliter leur pilotage.

Son approche privilégie la mise en pratique et l'adaptation aux situations réelles des participants, avec un objectif : construire une prospection structurée, régulière et directement applicable au quotidien.

Moyens pédagogiques et techniques

- Pédagogie basée sur la ludopédagogie (Méthode de formation professionnelle consistant à sortir les participants de leur contexte de travail pour leur faire prendre conscience par le jeu de telle ou telle notion) : pratiques basées sur activités ludiques.
- Approche pragmatique & opérationnelle : travaux en groupe, jeux, paperboard
- Mises en pratique tout au long de la formation

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

- Un questionnaire d'évaluation en ligne est proposé en fin de formation.
- Une session de suivi d'une heure en visio est réalisée à 3 mois

Tarif de la formation

À partir de 2800.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI