INTERMÉDIAIRE · 2 JOURS

Optimiser sa démarche commerciale avec Claude

Paramétrer Claude pour son activité commerciale, créer ses skills et son branding une fois pour toutes, le connecter à ses outils et programmer ses opérations commerciales à partir de sa base de données.

DURÉE
14 heures
2 jours, pauses café incluses.

TARIF
2 500 € HT / pers.
Financement OPCO possible via nos partenaires Qualiopi.

PARTICIPANTS
Jusqu'à 10
Groupes restreints pour favoriser les interactions.

MODALITÉ
Hybride
Présentiel Toulouse ou distanciel selon vos besoins.

PRÉREQUIS
Compte Claude Pro
Un compte Claude Pro au minimum. Aucune compétence technique avancée requise.

MATÉRIEL REQUIS
Ordinateur
Ordinateur personnel obligatoire avec connexion internet stable.

Objectifs et compétences visées

- Paramétrer Claude pour son activité commerciale : instructions, projets et mémoire
- Créer ses skills et son branding commercial une fois pour toutes, et les réutiliser
- Connecter Claude à ses outils : messagerie, agenda, CRM et fichiers
- Programmer ses opérations commerciales à partir des données de sa base

Public concerné

Dirigeants, commerciaux, chargés d'affaires et responsables du développement qui veulent gagner du temps sur leur prospection, leurs relances et leurs propositions commerciales, sans refaire le même travail à chaque fois.

Prérequis : disposer au minimum d'un compte Claude Pro. Aucune compétence technique avancée requise.

Programme détaillé · 7 modules · 14 heures

1 Prendre Claude en main pour son activité commerciale

- L'interface, les plans disponibles et ce qu'ils permettent
- Rédiger des demandes efficaces sur des cas commerciaux réels
- Les usages à fort impact : prospection, relances, comptes-rendus, propositions
- Les limites à connaître et les informations à ne pas confier à l'outil

2 Paramétrer Claude : instructions, projets et mémoire

- Les instructions qui décrivent son entreprise, son offre et ses cibles
- Organiser son travail en projets : prospection, clients, appels d'offres
- La mémoire : ce que Claude retient d'une conversation à l'autre
- Exercice : chaque participant paramètre son environnement commercial

3 Créer ses skills commerciaux

- Ce qu'est un skill et quand il remplace un prompt répété
- Construire un skill pas à pas : qualification, relance, compte-rendu de rendez-vous
- Tester, corriger et faire évoluer un skill dans le temps
- Exercice : chaque participant crée ses premiers skills sur ses tâches récurrentes

4 Son branding commercial, défini une fois pour toutes

- Formaliser son identité : ton, vocabulaire métier, arguments et preuves
- Créer ses modèles de documents : mails, propositions, présentations
- Obtenir des contenus cohérents sans redonner le contexte à chaque demande
- Exercice : produire une proposition commerciale aux couleurs de son entreprise

5 Connecter Claude à ses outils

- Les connecteurs : relier sa messagerie, son agenda, ses fichiers et son CRM
- Ce que Claude peut lire et ce qu'il peut écrire dans chaque outil
- Les règles de sécurité et d'accès à poser avant de connecter
- Exercice : chaque participant connecte Claude à son écosystème

6 Exploiter sa base de données clients et prospects

- Préparer et nettoyer ses données avant de les exploiter
- Segmenter son fichier et repérer les comptes à relancer en priorité
- Enrichir ses fiches et préparer ses messages à partir des données
- Exercice : analyser son propre fichier et en sortir une liste d'actions

7 Programmer ses opérations commerciales et plan d'action

- Construire une opération commerciale de bout en bout : cible, message, séquence
- Programmer ses relances et ses campagnes dans le temps
- Les indicateurs à suivre pour ajuster ses actions
- Questions / réponses et remise du kit de ressources de la formation

Méthodes mobilisées

- Formation entièrement orientée pratique avec démonstrations en direct à chaque module
- Chaque participant travaille sur son offre, ses clients et son propre fichier
- Chaque participant dispose d'un ordinateur pendant toute la formation
- Connexion internet stable indispensable pour tester les outils en temps réel

Chaque participant repart avec

- Son environnement Claude paramétré sur son activité commerciale
- Ses skills commerciaux, créés et testés pendant la formation
- Son branding commercial et ses modèles de documents réutilisables
- Ses outils connectés : messagerie, agenda, fichiers et CRM
- Sa première opération commerciale programmée et son plan d'action
- Le kit de ressources de la formation

Sanction / Validation : Une attestation de fin de formation sera remise.

Évaluation des acquis

Évaluation continue

Via les exercices pratiques et mises en situation tout au long des 2 jours.

Restitution des travaux

Chaque participant présente ses skills, son environnement connecté et son opération commerciale en fin de session.

Questionnaire

Satisfaction et feedback à chaud pour l'amélioration continue.

Accessibilité

> Les personnes dont la situation nécessite une adaptation sont invitées à nous contacter directement afin de trouver les solutions les mieux adaptées.

Réserver cette formation

Réponse sous 48 h · Jusqu'à 10 personnes par groupe · Dates flexibles

contact@propulsion-ia.services

propulsion-ia.services/formations