

NIVEAU 1 • STRUCTURER SA DÉMARCHÉ

Optimiser sa démarche commerciale avec l'IA

Structurez votre prospection, créez vos supports commerciaux et mettez en place vos premiers GPTs commerciaux. 3 jours de formation pratique et intensive.

DURÉE

21 heures

3 jours intensifs avec pauses café.

TARIF

3 200 € 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

Panorama IA

Formation Panorama général
Propulsion IA recommandée ou
expérience IA équivalente.

MATÉRIEL REQUIS

Ordinateur

Ordinateur fonctionnel à apporter par
chaque participant.

Objectifs et compétences visées

- ✓ Structurer sa démarche commerciale et définir son client idéal (ICP) avec l'IA
- ✓ Créer une bibliothèque de messages commerciaux multicanal prête à l'emploi
- ✓ Configurer et partager ses premiers GPTs commerciaux personnalisés
- ✓ Repartir avec un plan d'action concret applicable dès le lendemain

Public concerné

Commerciaux, business developers, ingénieurs commerciaux, responsables commerciaux et dirigeants souhaitant intégrer l'IA dans leur cycle de vente.

Aucune connaissance technique requise. La formation Panorama général Propulsion IA est recommandée en prérequis.

Programme détaillé · 21 heures · 3 jours

1 Jour 1 : Fondations, ciblage et premiers messages

- Panorama des outils IA pour les commerciaux et impact sur le cycle de vente
- Définir son ICP et ses personas avec l'IA : chaque participant produit sa fiche persona
- Formaliser sa proposition de valeur et cartographier ses objections récurrentes
- Rédiger emails de prospection, messages LinkedIn et scripts d'appel avec l'IA
- Créer des variantes et tester les approches : constitution de la bibliothèque de messages

2 Jour 2 : GPTs commerciaux et personnalisation avancée

- La différence entre un GPT individuel et un GPT d'équipe partagé
- Structurer la base de connaissance : contexte métier, personas, proposition de valeur
- Paramétrer son assistant pour qu'il parle comme un commercial de l'entreprise
- Gouvernance et bonnes pratiques de partage en équipe : chaque participant crée son GPT opérationnel
- Exploiter les signaux publics (LinkedIn, actualités) pour personnaliser ses approches prospect
- Générer 10 messages ultra-ciblés sur des prospects réels

3 Jour 3 : Visuels, micro-vidéos et plan d'action

- Générer des visuels commerciaux alignés à sa charte graphique
- Produire des micro-vidéos courtes pour la prospection et le social selling
- Chaque participant crée un visuel et une micro-vidéo prêts à diffuser
- Présentation des livrables au groupe et feedback collectif
- Définition du plan d'action individuel pour les 30 jours suivants
- Remise du kit de ressources Propulsion IA

Méthodes mobilisées

- ✓ Alternance d'apports méthodologiques et de démonstrations en direct
- ✓ Ateliers pratiques intensifs sur les propres cas des participants
- ✓ Travail sur ses propres prospects réels, pas sur des exemples théoriques
- ✓ Chaque participant dispose d'un ordinateur pendant toute la formation

Chaque participant repart avec

- ✓ Sa fiche Persona et sa proposition de valeur formalisées
- ✓ Sa bibliothèque de messages (email, LinkedIn, scripts) multi-variantes
- ✓ Son GPT commercial opérationnel et personnalisé
- ✓ Visuels et micro-vidéos prêts à publier
- ✓ Plan d'action 30 jours pour mettre en application dès le retour
- ✓ Kit de ressources Propulsion IA avec templates et best practices

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

Évaluation des acquis

Évaluation continue

Via les livrables produits à chaque module tout au long des 3 jours.

Restitution orale

Chaque participant présente ses livrables et son plan d'action au groupe en fin de parcours.

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