

NIVEAU 2 · AVANCÉ

Optimiser sa démarche commerciale

Configurez des agents de prospection autonomes, automatisez vos comptes rendus CRM et industrialisez votre performance commerciale. Formation avancée pour les équipes commerciales agiles.

DURÉE

21 heures

3 jours intensifs avec pauses café.

TARIF

3 400 € 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

Niveau 1

Niveau 1 validé ou expérience commerciale IA équivalente requise.

MATÉRIEL REQUIS

Ordinateur

Ordinateur fonctionnel à apporter par chaque participant.

Objectifs et compétences visées

- ✓ Configurer et piloter des agents autonomes de prospection
- ✓ Automatiser les comptes rendus et le suivi CRM via Make ou n8n
- ✓ Générer des propositions commerciales personnalisées avec l'IA
- ✓ Construire son tableau de bord ROI et son plan d'action 30/60/90 jours

Public concerné

Commerciaux, business developers et responsables commerciaux ayant validé le Niveau 1. Formation destinée aux équipes souhaitant industrialiser leur usage de l'IA.

Prérequis obligatoire : avoir validé la formation Niveau 1 ou justifier d'une expérience IA commerciale équivalente.

Programme détaillé · 21 heures · 3 jours

1 Jour 1 : Agents autonomes de prospection

- La logique agentique appliquée à la chasse commerciale
- Comment un agent identifie, qualifie et collecte des données sans intervention manuelle
- Configuration d'un agent de ciblage : secteur, zone géographique, critères de sélection
- Lancer l'agent et piloter son exécution : chaque participant configure son propre agent sur son secteur réel
- Nettoyer et structurer la base prospects générée, enrichir les données et prioriser les cibles
- Connecter les données de l'agent à ses GPTs et séquences de messages

2 Jour 2 : Automatisation du suivi et personnalisation avancée

- Capturer et transcrire automatiquement réunions, visios et appels
- Extraire automatiquement actions, objections, risques et prochaines étapes
- Injecter les données directement dans le CRM via un workflow Make ou n8n
- Analyser les signaux publics des prospects : posts, actualités, événements déclencheurs
- Construire des pipelines reliant données agents, comptes rendus et séquences d'envoi
- Produire 20 messages ultra-personnalisés sur des prospects réels en moins d'une heure

3 Jour 3 : Propositions commerciales, gouvernance et ROI

- Construire des gabarits de propositions commerciales sur-mesure
- Générer et personnaliser une proposition à partir des données collectées sur le prospect
- Intégrer visuels et éléments de preuve sociale générés par l'IA
- Encadrer l'usage de l'IA dans l'équipe : sécurité des données, propriété intellectuelle, charte interne
- Définir ses KPIs commerciaux IA et construire son tableau de bord ROI
- Plan d'action 30/60/90 jours : chaque participant présente son système commercial IA complet au groupe

Méthodes mobilisées

- ✓ Alternance d'apports méthodologiques et de démonstrations en direct
- ✓ Tous les exercices réalisés sur les propres cas et prospects des participants
- ✓ Travail à partir de cas réels, pas sur des exemples théoriques
- ✓ Chaque participant dispose d'un ordinateur pendant toute la formation

Chaque participant repart avec

- ✓ Son agent de prospection configuré et testé sur son secteur réel
- ✓ Son fichier prospects qualifié et priorisé, prêt à l'action
- ✓ Son workflow CRM de compte rendu automatisé intégré
- ✓ Sa proposition commerciale générée par l'IA et personnalisée
- ✓ Son tableau de bord ROI et plan d'action 30/60/90 jours
- ✓ Kit de ressources Propulsion IA complet pour industrialiser

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.

Présentation finale

Chaque participant présente son système commercial IA complet 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