

PUBLIC	PROGRAMME
Professionnels souhaitant optimiser leur efficacité en prospection et e-réputation	OBJECTIFS PEDAGOGIQUES A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de : - Décrire l'univers des I.A. Génératives et leurs principes de fonctionnement de base (ateliers avec ChatGPT, entre autres) - Mesurer les limites et les risques de l'I.A. - Créer des process semi-automatisés de prospection BtoB - Générer un flux régulier de rdv qualifiés
PRE-REQUIS Connaissance de base en informatique	CONTENU INTRODUCTION l'I.A. EN ENTREPRISE Rappels : Définition et Impact sur l'efficacité personnelle Sécurité et limites de l'I.A. COMMERCE ET I.A. Pourquoi prospecter en outbound ? Erreurs à éviter Clés de la réussite d'une prospection PROSPECTION EN ACTIONS Identifier et valider ses personas grâce à ChatGPT Définir son Positionnement Connaitre sa Valeur Ajoutée Déterminer ses Offres Commerciales Ateliers CIBLAGE ET SCRAPING Qualifier ses prospects avec Sales Navigator Scraping de sa base avec l'I.A. Nettoyer sa base avec l'I.A. Enrichir sa base en respectant le RGPD Prioriser ses leads grâce à l'I.A. Ateliers LANCEMENT D'UNE CAMPAGNE Les meilleurs outils de prospection L'outil LemList Set-up de l'outil : adresse professionnelle, chauffage du nom de Domaine, réglages Rédiger des ice-breakers uniques avec l'I.A. Rédiger des courriels ultra-personnalisés avec l'I.A. Automatisations avec l'outil Make et outils recommandés Améliorer ses messages avec l'analyse de l'I.A. Ateliers CALL DE DECOUVERTE ET BRIEFINGS Préparer son call de découverte Détecter les enjeux du prospect grâce à ChatGPT Gérer les relances CONCLUSION
MODALITE PEDAGOGIQUE Cours collectif ou individuel	
MODALITE DE DEROULEMENT Durée : 7 HEURES	
MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT - Formation présentielle - Un ordinateur par participant - Un support de cours par participant - Alternance de théorie et d'exercices pratiques adaptés au domaine professionnel. Formateur(s) ayant une expérience de plus d'un an dans la formation continue pour adultes ; spécialisé(s) dans les domaines généraux et professionnels.	
MODALITE DE SUIVI ET D'EVALUATION - Interface client pour consulter les plannings - Attestations de présence émargées par chaque stagiaire et le formateur, remises à l'issue de la formation avec la facture. - Questionnaires d'évaluation complété par chaque stagiaire - Questionnaire d'évaluation complété par le formateur - Attestation de fin de stage - Hotline gratuite	
MODULES COMPLÉMENTAIRES - I.A. appliquée au marketing - I.A. et efficacité personnelle - I.A. « programme sur-mesure »	