COMMERCIAL - VENTES

Prospection commerciale assistée par IA : cibler, rédiger et relancer

Les outils d'IA générative promettent de produire des listes de prospects et des messages en quelques secondes. Utilisés sans méthode ils fabriquent surtout des courriels interchangeables que les destinataires repèrent immédiatement et des informations d'entreprise invérifiables. Cette journée place l'IA là où elle fait gagner du temps sans dégrader la qualité : préparation du ciblage, recherche d'informations sur un compte, production de variantes de messages et organisation des relances. Les participants construisent leurs propres consignes de rédaction et un circuit de vérification avant envoi.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 990 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux chargés d'affaires et responsables du développement qui prospectent régulièrement et souhaitent intégrer l'IA générative à leur pratique.

PRÉREQUIS
Pratiquer la prospection commerciale et disposer d'un accès à un outil d'IA générative.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Définir un profil de client cible exploitable par un outil d'IA générative
- Rédiger des consignes précises pour obtenir des messages de prospection personnalisés
- Vérifier les informations produites par l'outil avant tout envoi
- Construire une séquence de prise de contact et de relances sur plusieurs canaux
- Évaluer l'apport réel de l'outil sur le temps passé et sur les réponses obtenues

03 Programme détaillé

M1 Préparer le ciblage avec l'IA

- Définir avant de générer
- Formalisation du profil de client cible et des signaux à rechercher
- Utilisation de l'outil pour préparer une liste de comptes à qualifier
- Recherche d'informations sur une entreprise et sur ses enjeux
- Limites des données produites et réflexes de vérification
- Atelier : Chaque participant fait décrire son marché cible par l'outil puis corrige ce qui est faux ou vague.

M2 Produire des messages qui obtiennent une réponse

- La consigne fait la différence
- Structure d'une consigne de rédaction détaillée
- Intégration de l'accroche du contexte du prospect et du ton souhaité
- Production de variantes et choix argumenté
- Réécriture des formulations impersonnelles générées par défaut
- Adaptation du message au canal utilisé
- Cas pratique : Les participants comparent un message généré sans consigne détaillée et le même message obtenu après réglage.

M3 Organiser la séquence et mesurer

- De l'envoi unique au cycle de relance
- Enchaînement des points de contact sur plusieurs canaux
- Rédaction assistée de relances qui apportent chacune un élément nouveau
- Personnalisation à grande échelle sans perte de crédibilité
- Suivi des réponses et ajustement des consignes
- Précautions sur les données de prospects confiées aux outils
- Atelier : Chacun construit la séquence complète de prospection d'un compte cible et la fait relire par un pair.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 990 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr