

# DATALYA

## PROGRAMME DE FORMATION

### FORMATION CHATGPT – OPTIMISER SA PROSPECTION COMMERCIALE AVEC L'IA (7H)

#### PRÉSENTATION DE LA FORMATION CHATGPT PROSPECTION COMMERCIALE

La formation ChatGPT pour la prospection commerciale permet aux professionnels de la vente de maîtriser l'utilisation de l'intelligence artificielle générative afin d'optimiser l'ensemble de leur démarche commerciale.

Elle couvre toutes les étapes clés de la prospection : ciblage, analyse marché, stratégie commerciale, argumentaire et préparation des rendez-vous, en s'appuyant sur des cas concrets et des ateliers pratiques.

Cette formation est orientée résultats et permet d'utiliser ChatGPT comme un assistant commercial performant.

#### PROGRAMMES DÉTAILLÉ :

##### 1. COMPRENDRE CHATGPT APPLIQUÉ À LA PROSPECTION

- Fonctionnement de ChatGPT orienté usage commercial
- Apports de l'IA dans la prospection
- Capacités et limites
- Positionner ChatGPT comme assistant commercial

Démonstration sur un cas concret

##### 2. PRISE EN MAIN DE CHATGPT

- Découvrir l'interface et les principales fonctionnalités
- Comprendre les différents modes d'utilisation
- Utiliser l'historique et organiser ses échanges

- Structurer ses premières demandes simplement

Objectif : être autonome rapidement sur l'outil

### **3. CIBLAGE ET SEGMENTATION COMMERCIALE**

- Définir ses personas clients (ICP)
- Segmenter son marché
- Identifier les cibles prioritaires
- Structurer son approche commerciale

Atelier : définition des cibles

### **4. ANALYSE MARCHÉ ET OPPORTUNITÉS COMMERCIALES**

- Analyser un secteur ou une niche
- Identifier les besoins clients
- Détecter des opportunités
- Analyser les concurrents (forces et faiblesses)

Atelier : analyse d'un marché réel

### **5. CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION PERFORMANTE**

- Définir des angles d'approche différenciants
- Structurer un plan de prospection
- Organiser ses actions commerciales
- Créer une séquence de prospection cohérente

Atelier : création d'un plan de prospection

### **6. CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE VENTE IMPACTANT**

- Identifier les bénéfiques clients
- Structurer un argumentaire clair
- Adapter le discours au persona
- Anticiper et traiter les objections

Atelier : création d'un argumentaire

### **7. PRÉPARER SES RENDEZ-VOUS COMMERCIAUX**

- Analyser un prospect avant rendez-vous
- Générer des questions pertinentes
- Structurer un pitch commercial
- Anticiper les objections

Atelier : préparation d'un rendez-vous

## 8. TRAVAUX PRATIQUES

Application sur les cas réels des participants :

- Définition des cibles
- Analyse d'un marché
- Construction d'un plan de prospection
- Création d'un argumentaire
- Préparation d'un rendez-vous

Prompt engineering avancé intégré :

- Structurer des demandes complexes
- Tester différentes approches
- Optimiser les résultats

GPTs personnalisés :

- Utiliser des GPTs adaptés à la vente
- Identifier les tâches automatisables
- Créer un assistant commercial

Accompagnement individuel et feedback

## 9. AUTOMATISER SA PROSPECTION AVEC CHATGPT

- Créer des prompts réutilisables
- Standardiser certaines tâches
- Gagner du temps au quotidien

## 10. BONNES PRATIQUES ET CADRE PROFESSIONNEL

- Les risques liés à l'usage professionnel : confidentialité, RGPD, protection des données clients
- Vérifier la fiabilité des informations générées
- Adapter et personnaliser les contenus produits par l'IA
- Intégrer ChatGPT de manière responsable dans son cycle de vente

## 11. PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Définir ses priorités
- Identifier les gains rapides
- Mettre en place une stratégie d'utilisation

## **PUBLIC CONCERNÉ**

- Commerciaux terrain et sédentaires
- Business developers
- Responsables commerciaux
- Entrepreneurs et indépendants
- Toute personne en charge de la prospection commerciale

## **PRÉREQUIS**

- Connaissances de base en prospection commerciale
- Savoir utiliser un ordinateur et un navigateur web
- Aucune compétence technique ou en IA requise

## **MÉTHODES & MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

La formation combine apports théoriques et mises en pratique afin de permettre une montée en compétences progressive et opérationnelle.

- Alternance théorie / pratique : chaque notion est d'abord expliquée, puis immédiatement mise en œuvre au travers de démonstrations et d'ateliers techniques.
  - Cas concrets et usages métiers : les exemples proviennent de situations réelles pour faciliter la transposition en production.
  - Évaluation continue des acquis : exercices pas-à-pas, QCM et échanges réguliers pour vérifier la compréhension.
  - Animation par un formateur, certifié en intelligence artificielle : gage de qualité et d'alignement sur les bonnes pratiques.
  - Suivi administratif : feuille d'émargement signée à chaque demi-journée.
  - Recueil de la satisfaction en fin de session (questionnaire et débrief).
- Modalités souples : formation disponible en présentiel ou à distance ; inter-entreprises ou intra-entreprise selon le besoin.

## **ÉVALUATION**

La progression pédagogique est évaluée tout au long de la formation :

- Exercices pratiques et ateliers métiers
- Cas concrets appliqués à l'activité des participants
- Évaluation continue par le formateur
- Mise en situation réelle

Une attestation de fin de formation est délivrée.

## **FINANCER VOTRE FORMATION CHATGPT**

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles :

- Plan de développement des compétences
- OPCO
- France Travail (AIF)
- Financement individuel ou entreprise

## **DEMANDE DE DEVIS ET INSCRIPTION**

Vous souhaitez améliorer votre prospection commerciale avec l'IA ?

Demandez votre devis personnalisé et bénéficiez d'un accompagnement pour financer votre formation.

## **QUESTIONS FRÉQUENTES SUR LA FORMATION CHATGPT**

**La formation est-elle adaptée aux débutants ?**

Oui, aucune connaissance en intelligence artificielle n'est nécessaire.

**Est-ce une formation pratique ?**

Oui, une grande partie de la formation est dédiée à des ateliers concrets.

**Puis-je appliquer immédiatement ce que j'apprends ?**

Oui, les cas traités sont directement liés à votre activité professionnelle.

## **PRIX**

À partir de 990 € HT

## **DURÉE**

1 jour (7 heures)

## **RÉFÉRENCE FORMATION**

CHATGPT-COMMERCIAL-01