

FORMATION DISTANCIELLE CERTIFIANTE : RÉALISER UNE PROSPECTION COMMERCIALE EFFICACE AVEC LES OUTILS ET CANAUX PHYGITAUX - Prospecter avec l'Intelligence Artificielle (IA) pour booster ses performances commerciales

Performance commerciale - Relation client Intelligence Artificielle -
2026



La formation en résumé

Générer des leads qualifiés, gagner du temps et augmenter ses résultats : c'est possible grâce à l'IA et aux outils phygital.

Aujourd'hui, la prospection commerciale ne se résume plus à passer des appels ou envoyer des e-mails à la chaîne. **Les nouvelles technologies** (IA générative, automatisation, outils hybrides) redéfinissent les règles du jeu. Pour rester compétitif, il est essentiel d'adopter ces leviers puissants et accessibles.

Mais par où commencer ? Quels outils utiliser ? Comment garder une approche humaine tout en automatisant intelligemment ? Comment exploiter les données pour mieux cibler, mieux convaincre, mieux vendre ?

Cette formation a été conçue pour répondre à ces enjeux. En 4 semaines, vous apprendrez à **structurer une stratégie de prospection efficace et durable**, à utiliser l'intelligence artificielle pour personnaliser vos actions, et à intégrer les outils phygital pour créer des expériences commerciales différenciantes.

Grâce à une approche concrète, mêlant apports méthodologiques, cas pratiques et démonstrations d'outils, vous repartirez avec un plan d'action clair et une boîte à outils directement activable.

Automatisez ce qui doit l'être, renforcez ce qui vous rend unique, et boostez votre performance commerciale dès maintenant.

Objectifs :

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les bons outils pour automatiser la prospection et gagner en efficacité.
- Utiliser l'IA pour segmenter votre audience, personnaliser vos messages et anticiper les besoins.
- Combiner efficacement le digital et le physique (phygital) pour créer des expériences de vente différenciantes.
- Mettre en place une stratégie commerciale enrichie, centrée sur la performance et la relation client.

Participants :

- Vous êtes **commercial** et vous souhaitez exploiter pleinement l'IA pour booster vos performances, générer plus de prospects qualifiés, automatiser les tâches chronophages et optimiser leurs performances commerciales.
- Vous êtes **responsable marketing ou business developer** et vous cherchez à affiner votre stratégie de prospection, mieux anticiper les besoins du marché et renforcer la pertinence et l'efficacité de leurs campagnes.
- Vous êtes **entrepreneur, dirigeant de PME ou freelance** et vous êtes en quête de solutions concrètes et accessibles pour dynamiser vos stratégies commerciales, améliorer votre processus de vente et accélérer votre croissance grâce à l'intégration simple et rapide de l'IA dans votre quotidien.

1 990 €
(non assujetti à la TVA)

Éligible CPF. Prix incluant le passage de la certification : « Réaliser une prospection commerciale efficace avec les outils phygital » enregistrée au répertoire spécifique sous le n°RS6951

35 heures

- Formation digitale 100% à distance - Classes virtuelles hebdomadaires - Durée effective de la formation : 35h sur quatre semaines

Certification professionnelle

Eligible au CPF

100 % digitale tutorée

Cas pratiques

Dates et villes

À distance -

- 05/01, 30/01
- 02/02, 27/02
- 02/03, 27/03
- 30/03, 24/04
- 27/04, 22/05
- 01/06, 26/06
- 29/06, 24/07
- 03/08, 28/08
- 07/09, 02/10
- 05/10, 30/10
- 26/10, 20/11
- 23/11, 18/12

Prérequis :

Le certificat de compétences en entreprise est accessible à toute personne pouvant attester de compétences liées au CCE demandé qu'elle aura mises en œuvre de façon effective (ayant suivi ou non une formation préalable sur cette thématique) en milieu professionnel ou extraprofessionnel.

Le contenu

Semaine 1 : IAs génératives : définition, application, forces et limites

- Poser le cadre de la formation et clarifier les attentes
- Comprendre les fondements de l'Intelligence Artificielle : son histoire, ses fonctionnements, ses forces et limites par rapport à l'Intelligence Humaine.
- Explorer les spécificités et les potentiels de l'IA générative.
- Identifier les limites et défis éthiques de l'IA.
- Comprendre le rôle essentiel de l'humain auprès de l'IA.

Semaine 2 : Maîtriser l'art du prompt et poser les fondations de sa stratégie IA

- Découvrir et maîtriser l'art de rédiger des prompts efficaces pour générer des contenus texte et image via l'IA.
- S'approprier la technique du Reverse-prompting afin d'améliorer la qualité des résultats obtenus.

Semaine 3 : Booster sa prospection commerciale grâce à l'IA (Partie 1)

- Poser les bases solides d'une stratégie IA à travers la veille marché et l'analyse concurrentielle automatisée.
- Identifier les objectifs qualitatifs et quantitatifs de la démarche de prospection commerciale en cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Générer et qualifier efficacement des leads grâce à des outils IA spécialisés.
- Construire des persona grâce à l'IA et mettre en place un scoring prédictif pour prioriser les prospects.
- Appliquer directement ces techniques aux premières étapes du projet fil rouge.

Semaine 4 : Booster sa prospection commerciale grâce à l'IA (Partie 2)

- Optimiser sa recherche de prospects qualifiés grâce à l'IA.
- Concevoir des approches commerciales ultra-personnalisées (email, inmail et script téléphonique) et automatiser la prospection.
- Configurer un chatbot fonctionnel et intégrer des assistants virtuels à sa stratégie de prospection commerciale.
- Concevoir rapidement des pitches et des supports visuels commerciaux professionnels à l'aide d'outils IA adaptés.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Le contenu de la formation a été produit par nos concepteurs pédagogiques en collaboration avec un réseau d'experts en formation.

Le programme est délivré à distance, de façon asynchrone, via des modules accessibles sur smartphone et PC, que le participant peut suivre à son rythme.

Le parcours est ponctué d'exercices pratiques et d'activités permettant la progression et la montée en compétence par la pratique. Chaque activité est évaluée par le formateur. Le formateur est à disposition des participants pour les accompagner, partager son expérience et répondre à leurs questions.

Les spécificités :

Microlearning Tutoré : Accès quotidien à des modules courts et actionnables via la plateforme Rework.

Accompagnement Personnalisé : vos formateurs **Grégory Mugnier** et **Yanis Oudjane** sont disponibles via messagerie instantanée (réponse indicative sous 8h ouvrées) et forum pour répondre à vos questions et vous guider.

Intelligence Collective : Classes virtuelles hebdomadaires pour échanger, poser des questions en direct et bénéficier de l'expérience du groupe.

Les Modalités d'évaluation :

Suivi de la complétion des modules en ligne.

Activités pratiques (challenges) évaluées par la formatrice avec feedbacks personnalisés.

Épreuve finale pour la certification CCE : Publication LinkedIn (ou étude de cas selon référentiel CCE) évaluée par un jury.

Condition d'obtention de la certification : Note minimale de 8/10 à l'épreuve finale.

Image not found or type unknown



