



BOOSTER SA PROSPECTION COMMERCIALE AVEC L'IA

Stratégie commerciale & marketing
A distance

Durée : 7 h

Prix inter-entreprise : 385 € H.T. / personne

Objectifs pédagogiques

Identifier le potentiel de l'IA au service de la prospection. S'approprier les cas d'usage de l'IA en prospection commerciale. Construire un plan d'utilisation de l'IA adapté à son activité commerciale.

Le public

Prérequis

Commerciaux et responsables commerciaux.

Aucun.

Déroulé du programme

Tour d'horizon de l'intelligence artificielle et potentiel commercial : • Les concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle. • Panorama des outils d'IA pour les commerciaux. • Appréhender le potentiel et les limites de l'IA en prospection. • Générer un prompt : 7 conseils pour créer des prompts percutants. **Qualifier les prospects avec l'IA :** • Initiation à la qualification de prospects grâce à l'IA. • Segmenter et analyser les données de prospects. **Personnaliser les approches commerciales :** • Utilisation de l'IA pour personnaliser les messages de prospection. • Création de scénarios pour différentes typologies de clients. **Optimiser le suivi des prospects avec l'IA :** • Intégration de l'IA dans les outils CRM. • Ajustement des stratégies de prospection basées sur les données analysées par l'IA.

Suivi, évaluation et certifications

- Feuille d'émargement,
- Evaluation en fin de formation,
- Enquête de satisfaction stagiaire et client,
- Obtention d'une attestation de fin de formation.

Taux de satisfaction

100%

L'équipe pédagogique

Marion B.

Fille de vigneron dans le Languedoc, Marion Barral est ingénieur agronome et œnologue diplômée d'AgroParisTech et certifiée par le Wine & Spirits Education Trust niveau 4. Elle possède une expertise reconnue en audit et conseil des exploitations viticoles. Marion a occupé des postes de direction export et

direction commerciale dans plusieurs domaines de la vallée du Rhône et Provence. Depuis 2019, en tant que consultante chez AOC Conseils, elle audite et accompagne les vigneron dans leur stratégie et propose des formations en dégustation, marketing et commercialisation des vins.

Le financement

Les modalités de financement des formations sont variables et dépendant de nombreux critères. Parmi ceux-ci, la catégorie socioprofessionnelle de l'apprenant, l'Opérateur de Compétences (OPCO), la taille de l'entreprise sont prépondérants. L'équipe NG VIN vous accompagne dans le choix de vos formations et les modalités de financement. Pour plus d'information, n'hésitez pas à nous contacter.

Les sessions inter-entreprises

Date(s)	Ville(s) / Modalité	Tarif
21 octobre 2025	A distance	385 € H.T. / personne