PARCOURS COMPLET · 5 JOURS · 35 HEURES

Prospecter avec ChatGPT et déployer son agent de préqualification

Un parcours en deux volets : trois jours pour faire de ChatGPT un véritable outil de prospection, puis deux jours pour déployer un agent qui préqualifie les demandes entrantes et prépare les rendez-vous, 24 h/24.

DURÉE
35 heures
5 jours, en continu ou étalés, pauses incluses.

TARIF
4 900 € HT / pers.
Financement OPCO possible via nos partenaires Qualiopi.

PARTICIPANTS
Jusqu'à 10
Groupes restreints pour favoriser les interactions.

MODALITÉ
Hybride
Présentiel Toulouse ou distanciel selon vos besoins.

PRÉREQUIS
Compte ChatGPT Plus
Un compte ChatGPT Plus au minimum. Aucune compétence technique avancée requise.

MATÉRIEL REQUIS
Ordinateur
Ordinateur personnel obligatoire avec connexion internet stable.

Objectifs et compétences visées

- Paramétrer ChatGPT pour son activité : instructions, projets, mémoire et sources de référence
- Construire son ciblage et son fichier de prospection, puis le qualifier avant le premier contact
- Produire ses séquences de prospection et ses relances, cohérentes avec son discours commercial
- Industrialiser ses tâches récurrentes sous forme de modèles réutilisables
- Concevoir le scénario de qualification de ses demandes entrantes
- Déployer un agent qui préqualifie les leads, propose un créneau et transmet une fiche exploitable
- Sécuriser ses usages : données personnelles, relecture humaine et traçabilité des échanges

Public concerné

Dirigeants, commerciaux, chargés d'affaires, responsables du développement et équipes marketing qui veulent structurer leur prospection avec l'IA et automatiser la qualification des demandes entrantes, sans recruter.

Prérequis : disposer au minimum d'un compte ChatGPT Plus. Aucune compétence technique avancée requise : la partie agent est construite pas à pas, sans écrire de code.

Programme détaillé · 10 modules · 35 heures

Volet 1 · Prospecter avec ChatGPT — jours 1 à 3 · 21 heures

1 Prendre ChatGPT en main pour la prospection · 3 h 30

- L'interface, les plans disponibles et ce qu'ils permettent réellement
- Rédiger des demandes efficaces sur des cas de prospection réels
- Les usages à fort impact : ciblage, messages, relances, comptes-rendus
- Les limites à connaître et les informations à ne jamais confier à l'outil

2 Paramétrer son environnement de travail · 3 h 30

- Les instructions qui décrivent son entreprise, son offre et ses cibles
- Organiser ses projets : prospection, clients, appels d'offres
- La mémoire et les fichiers de référence : ce que l'outil retient d'une fois sur l'autre
- Atelier : chaque participant paramètre son environnement commercial

3 Construire son ciblage et son fichier · 3 h 30

- Définir son client idéal et ses signaux d'achat
- Constituer, nettoyer et dédoublonner son fichier de prospection
- Enrichir ses fiches et repérer les comptes à travailler en priorité
- Atelier : chaque participant sort une liste de comptes à contacter

4 Produire ses séquences de prospection · 3 h 30

- Structurer une séquence : accroche, preuve, proposition, relances
- Adapter son message au canal : courriel, LinkedIn, téléphone
- Personnaliser à l'échelle sans tomber dans le message générique
- Atelier : écrire et tester sa séquence sur ses propres comptes

5 Industrialiser : modèles, branding et tâches récurrentes · 3 h 30

- Formaliser son identité : ton, vocabulaire métier, arguments et preuves
- Créer ses modèles : courriels, comptes-rendus, propositions commerciales
- Transformer un prompt répété en méthode réutilisable par toute l'équipe
- Atelier : produire une proposition commerciale aux couleurs de son entreprise

6 Piloter sa prospection et ses données · 3 h 30

- Connecter ses outils : messagerie, agenda, fichiers et CRM
- Préparer ses rendez-vous et ses comptes-rendus à partir de ses données
- Les indicateurs à suivre pour ajuster ses actions
- Atelier : construire son tableau de suivi de prospection

Volet 2 · Déployer un agent de préqualification des leads — jours 4 et 5 · 14 heures

7 Anatomie d'un agent de préqualification · 3 h 30

- Assistant, automatisation et agent : trois réalités à ne pas confondre
- Les briques d'un agent : consignes, contexte, outils, mémoire, garde-fous
- Ce qu'un agent peut décider seul et ce qui reste à l'humain
- Étude de cas : un agent qui qualifie les demandes entrantes 24 h/24

8 Concevoir son scénario de qualification · 3 h 30

- Définir ses critères : budget, besoin, échéance, décideur
- Écrire l'arbre de qualification et les questions posées au prospect
- Définir la fiche transmise au commercial et le seuil de transfert humain
- Atelier : chaque participant rédige le scénario de son activité

9 Construire l'agent et le connecter · 3 h 30

- Monter l'agent pas à pas, sans écrire de code
- Le brancher sur ses canaux d'entrée : formulaire, site, messagerie
- Écrire dans sa base de données et poser les rendez-vous dans l'agenda
- Atelier : chaque participant construit et branche son premier agent

10 Tester, sécuriser, déployer et mesurer · 3 h 30

- Jeux d'essai : cas limites, demandes hors sujet, réponses incohérentes
- Données personnelles, consentement et traçabilité des échanges
- Mise en service progressive et procédure de reprise en main
- Mesurer : taux de qualification, rendez-vous posés, temps gagné

Méthodes mobilisées

- ✓ Formation entièrement orientée pratique, avec démonstrations en direct à chaque module
- ✓ Chaque participant travaille sur son offre, ses cibles et son propre fichier
- ✓ Le volet agent est construit sur le cas réel de chaque participant
- ✓ Chaque participant dispose d'un ordinateur pendant toute la formation
- ✓ Connexion internet stable indispensable pour tester les outils en temps réel

Chaque participant repart avec

- ✓ Son environnement ChatGPT paramétré sur son activité commerciale
- ✓ Son fichier de prospection ciblé, nettoyé et priorisé
- ✓ Ses séquences de prospection et ses modèles de documents
- ✓ Son scénario de qualification formalisé
- ✓ Son agent de préqualification construit, testé et branché sur ses outils
- ✓ Son tableau de suivi et le kit de ressources de la formation

Sanction / Validation : une attestation de fin de formation sera remise.

Évaluation des acquis

Évaluation continue

Via les livrables produits à chaque atelier, tout au long des 5 jours.

Restitution finale

Chaque participant présente sa séquence de prospection et fait tourner son agent devant le groupe.

Questionnaire

Satisfaction et feedback à chaud pour l'amélioration continue.

Accessibilité

> Les personnes dont la situation nécessite une adaptation sont invitées à nous contacter directement afin de trouver les solutions les mieux adaptées.

Réserver cette formation

Réponse sous 48 h · Jusqu'à 10 personnes par groupe · Dates flexibles

contact@propulsion-ia.services

propulsion-ia.services/formations