

DURÉE	14 h (2 jours)
FORMAT	Intra ≤10 participants
EFFECTIF	4 à 10 participants
TARIF	3 900 € HT — exonéré de TVA (art. 261-4-4° a du CGI, formation professionnelle)
DÉLAI D'ACCÈS	2 à 4 semaines (le dossier de financement OPCO doit être déposé avant le début de la formation).
FINANCEMENT	OPCO / plan de développement des compétences. Jusqu'à 100 % du coût pédagogique pour les entreprises de moins de 50 salariés, selon votre OPCO (vérification via votre IDCC sous 24 h). Formation non éligible au CPF.

Public concerné

Commerciaux terrain et sédentaires, SDR, ADV, assistants commerciaux, directeurs commerciaux.

Prérequis

Aucun prérequis technique.

Objectifs pédagogiques

1. Rédiger des emails de prospection et de relance personnalisés conservant la voix du commercial.
2. Produire des comptes rendus de rendez-vous structurés et exploitables en quelques minutes.
3. Préparer un appel ou un rendez-vous avec un dossier complet généré par l'IA.
4. Exploiter l'IA avec le CRM : fiches enrichies, suivis, relances priorisées.
5. Appliquer les règles RGPD de la prospection assistée par IA et documenter ses pratiques (article 4).

Programme détaillé

Jour 1 · matin	Emails de prospection et relances personnalisés : méthode pour garder sa voix. Atelier sur les séquences réelles de l'équipe.
Jour 1 · après-midi	Comptes rendus de RDV en 3 minutes. Préparation d'appels : dossier entreprise, actualité, objections probables.
Jour 2 · matin	IA + CRM : enrichir les fiches, structurer les suivis, prioriser les relances. Veille concurrentielle automatisée.
Jour 2 · après-midi	RGPD de la prospection assistée par IA : permis, encadré, interdit. Règles d'usage et contribution à la charte IA. Quiz final (seuil 80 %) et évaluation.

Modalités pédagogiques

30 % d'apports, 70 % d'ateliers pratiques sur les cas réels de l'entreprise. Supports PDF remis aux participants. Espace apprenant en ligne (getbetter.fr).

Modalités d'évaluation

Quiz de positionnement en début de formation (10 questions). Quiz final (15 questions, seuil de réussite 80 %). Évaluation à chaud en fin de session, évaluation à froid à J+60.

Sanction de la formation

Certificat de réalisation et attestation de fin de formation, avec mention : « Formation réalisée au titre de la maîtrise de l'IA (article 4 du règlement UE 2024/1689). Objectifs atteints : [liste]. Évaluation finale : [score] (seuil 80 %). »

Livrables remis à l'entreprise

Registre de formation IA pré-rempli, attestations individuelles, modèle de charte d'usage de l'IA, note de règles d'usage.

Accessibilité handicap

Formations accessibles aux personnes en situation de handicap : référent handicap FFG, supports et rythmes adaptables. Nous contacter en amont pour étudier les aménagements.