

NUMÉRIQUE

IA-093

Prospection B2B assistée par l'IA

Utiliser l'IA et les outils d'enrichissement (par exemple Clay) pour cibler, qualifier et personnaliser la prospection B2B, dans le respect des règles de la CNIL sur la prospection.



DURÉE

14 heures

FORMAT

Visio

TARIF

Sur devis

FINANCEMENT

Étude OPCO

NIVEAU

Selon prérequis

Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Entretien de cadrage avec l'entreprise (secteur, cas d'usage, outils et données autorisés), puis questionnaire individuel sur les usages et le niveau. Les exercices sont construits à partir de ces éléments.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Formaliser un profil de client idéal et les signaux d'intérêt associés.



Objectif 02

Constituer et enrichir une liste de comptes et de contacts à partir de sources identifiées.



Objectif 03

Qualifier et prioriser les comptes selon des critères explicites.



Objectif 04

Rédiger avec l'IA des messages de prospection personnalisés, puis les relire et les corriger.



Objectif 05

Appliquer les règles de la CNIL relatives à la prospection B2B et à l'origine des données.



Public visé et prérequis



Pour qui

Commerciaux, responsables du développement commercial. Responsables marketing B2B. Dirigeants de PME qui prospectent eux-mêmes.



Prérequis

Connaître son offre et ses cibles, utiliser un tableur et un CRM. Avoir déjà utilisé un assistant d'IA.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

14 heures · 16 séquences · programme adapté après positionnement



1 Cible et sources - Profil de client idéal, personas, signaux d'intérêt



2 Cible et sources - Sources de données

publiques, achetées, enrichies



3 Cible et sources - Règles de la CNIL sur la prospection B2B

information, opposition, origine



4 Cible et sources - Outils d'enrichissement

principes, conditions d'usage à vérifier



5 Listes et qualification - Construction de liste, déduplication, mise à jour



6 Listes et qualification - Enrichissement assisté par IA

contrôles



7 Listes et qualification - Scores de priorité et critères



8 Listes et qualification - Intégration dans l'outil de gestion de la relation client



9

Messages et séquences - Message utile

pourquoi vous, pourquoi maintenant



10

Messages et séquences - Personnalisation par l'IA

consignes, contrôle des faits



11

Messages et séquences - Séquences multicanales raisonnées



12

Messages et séquences - Désinscription et gestion des oppositions



13

Mesurer et améliorer - Indicateurs

réponses, rendez-vous, opportunités



14

Mesurer et améliorer - Tests de messages



15

Mesurer et améliorer - Qualité des données dans la durée



16

Mesurer et améliorer - Méthode d'équipe

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Ateliers sur le marché de l'entreprise. Revue croisée des messages. Vérification des résultats, limites de l'outil et protection des données appliquées à chaque exercice.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : profil relu, échantillon vérifié, grille des messages. En fin de formation : plan noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Un ordinateur par participant, navigateur récent. Accès aux outils d'enrichissement et au CRM retenus au cadrage. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.