

Performeur avec l'IA pour maximiser son activité

Niveau 2

🕒 2 x 3h30

👥 Collectif

🏠 à distance

Les + de la formation

- De nouveaux horaires : 17h00-20h30
- Une approche pédagogique favorisant l'expérimentation et l'interaction
- Un cadre sécurisé pour explorer les possibilités de l'IA
- Des compétences visées ayant un impact direct sur l'efficacité professionnelle

Objectifs pédagogiques

- Créer et paramétrer des agents IA autonomes pour la prospection commerciale et la qualification de prospects, en utilisant ChatGPT Projects et Claude Projects avec des instructions personnalisées.
- Mettre en place des systèmes de veille en continu et d'analyse concurrentielle à l'aide d'outils comme Perplexity Pro et ChatGPT Search, pour rester informé sans effort manuel.
- Maîtriser les techniques de prompting avancé appliquées au contexte commercial, incluant le meta-prompting, le reverse-prompting, le few-shot learning et le chaînage de prompts pour des analyses complexes.
- Développer des capacités d'hyper-personnalisation à grande échelle, en apprenant à analyser en masse des profils LinkedIn, sites web et documents (CV, rapports annuels) pour générer des messages et séquences de prospection ultra-personnalisés.
- Optimiser la création de contenus commerciaux à forte valeur ajoutée, notamment des études de cas personnalisées, propositions commerciales dynamiques, présentations optimisées (Gamma, Canva) et vidéos de prospection.
- Construire un plan d'action d'optimisation personnalisé identifiant les quick

Programme

Jour 1 : 17h00-20h30

- Agents IA pour la prospection
Créer un agent de recherche de prospects (ChatGPT Projects / Claude Projects)
Paramétrer des instructions personnalisées
- Automatisation de la veille et analyse concurrentielle
Mettre en place une veille automatisée (Perplexity Pro, ChatGPT Search)
Analyser automatiquement les actualités de prospects
Créer des alertes personnalisées
Synthétiser des informations marché complexes



Jour 2 : 17h00-20h30

- **Techniques de prompting avancé pour le commercial**
Meta-prompting et reverse-prompting appliqués au commercial
Techniques de few-shot learning pour générer des messages
Chaînage de prompts pour des analyses complexes
- **Hyper-personnalisation à grande échelle**
Analyser des profils LinkedIn/sites web de prospects en masse
Générer des messages ultra-personnalisés par lots
Créer des séquences de prospection adaptatives
Utiliser l'analyse de documents (CV, rapports annuels) pour personnaliser
- **Création de contenus avancés et automatisations**
Produire des études de cas personnalisées
Créer des propositions commerciales dynamiques
Automatiser les slides de présentation (Gamma, Canva)
Produire des vidéos de prospection personnalisées (outils à définir)
- **Plan d'action et prochaines étapes**
Feuille de route d'automatisation personnelle
Identification des quick wins
Ressources et outils complémentaires

Informations supplémentaires

- Pré requis : Prévoir un ordinateur avec une bonne connexion internet afin de tester les outils pendant la formation
- Public : Collaborateurs du Groupe Freeland.
- Modalités d'évaluations : Mise en situation, évaluation de la qualité de la formation par les stagiaires à travers la remise d'un questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation.
- Lieu : à distance
- Contacter le référent handicap pour la faisabilité de votre projet de formation : hayet.rabhi@freeland-academie.com
- Horaires : De 17h00-20h30

Moyens pédagogiques : Les méthodes pédagogiques de la Freeland Académie s'appuient sur l'alliance théorie/pratique permettant des mises en situation animées par des formateurs experts dans leur domaine. Les sessions se déroulent en classe virtuelle. Les supports de formation sont mis à disposition des participants via la plateforme d'apprentissage. Cette plateforme qui offre la possibilité de contacter directement l'équipe Freeland Académie.

Moyens techniques : Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail. Une assistance technique est la disposition du stagiaire par téléphone au 01 56 54 82 21 ou par mail formation@freeland.com du lundi au vendredi de 9H à 17H30.

