

Formation · 1 journée

L'IA POUR TROUVER ET SUIVRE SES CLIENTS

Trouver des prospects, préparer vos contacts, rédiger vos devis et ne plus oublier une relance.

7 HEURES**EN PRÉSENTIEL À PARIS
OU EN VISIO****3 À 8 PARTICIPANTS**

POUR QUI

Public : Toute personne qui cherche des clients, prépare des devis ou assure leur suivi : indépendants, dirigeants, salariés. Tous métiers.

Prérequis : Avoir suivi « Bien démarrer avec l'IA » ou avoir un niveau équivalent, vérifié par le questionnaire de positionnement. Venir avec un ordinateur et une vraie demande de devis (anonymisée).

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

- 1 Décider quelles données clients confier à l'IA, les anonymiser, et distinguer prospection auprès des entreprises et des particuliers.
- 2 Constituer une liste d'au moins dix entreprises cibles, vérifiées dans une source officielle.
- 3 Préparer un premier contact : fiche prospect et message conforme.
- 4 Rédiger un devis ou une proposition à partir d'une demande client, et en contrôler les prix, quantités et conditions.
- 5 Construire une séquence de relances et mesurer le temps gagné.

LE PROGRAMME DE LA JOURNÉE

0	Accueil et questionnaire d'entrée	15 min
1	Données clients et règles du jeu	45 min
2	Trouver des prospects avec l'IA	1 h 15
3	Préparer un premier contact	1 h 15
4	Devis et propositions	1 h 45
5	Relances et mesure du temps gagné	1 h 30
6	Questionnaire de sortie, bilan et plan d'action	15 min

Du temps est réservé à chaque séquence pour répondre à vos questions.

MODALITÉS

En présentiel : 1 journée de 7 heures (9 h à 17 h), à Paris ou en Île-de-France.

En visio : 2 demi-journées de 3 h 30, à une semaine d'intervalle, avec un exercice facultatif de 30 minutes entre les deux sur votre propre travail.

Groupe : 3 à 8 participants. En inter (participants de structures différentes) ou en intra (votre entreprise seule).

Prochaines sessions : dates annoncées prochainement. Réservez un échange gratuit pour être informé en priorité.

Délai d'accès : inscription jusqu'à 10 jours avant la session, le temps de remplir le questionnaire de positionnement. En intra, date fixée ensemble.

TARIF

Tarif par participant en inter, sur devis en intra.

Inter : 590 € HT par participant. TVA non applicable, article 293 B du CGI.

Intra : Sur devis.

MÉTHODES ET OUTILS

Méthodes : apports courts, démonstrations, exercices guidés, puis atelier sur votre propre cas. Une fiche pratique vous est remise.

Outils : Les principaux assistants, l'IA intégrée à votre messagerie et à votre tableur, et l'Annuaire des entreprises pour vérifier les informations.

ÉVALUATION

Avant : questionnaire de positionnement 10 jours avant, puis questionnaire d'entrée le jour J.

Pendant : un cas pratique : liste de prospects vérifiée, devis contrôlé et séquence de relances, évalué sur quatre critères.

Après : questionnaire de sortie, questionnaire de satisfaction, puis questionnaire de suivi un mois plus tard.

RÉSULTATS

Nouvelle formation : les taux de satisfaction et de réussite seront publiés après les premières sessions.

FINANCEMENT

Ces formations ne sont pas éligibles au CPF : elles ne préparent pas à une certification enregistrée au répertoire national (RNCP) ou au répertoire spécifique. À ce jour, elles ne peuvent pas non plus être prises en charge par un opérateur de compétences (OPCO), France Travail ou un financement public. Elles sont réglées directement par l'entreprise ou par l'indépendant qui s'inscrit.

ACCESSIBILITÉ

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez le référent handicap avant votre inscription : nous étudions ensemble les adaptations possibles.

Référent handicap : Nicolas Menargues · nm@optimisons.ai · +33 6 21 68 58 87

CONTACT ET INSCRIPTION

Nicolas Menargues · nm@optimisons.ai · +33 6 21 68 58 87

optimisons.ai/contact