

PROGRAMME DE FORMATION – POEI

IA Appliquée pour Business Developers & Commerciaux

Spécialisation IA pour diplômés Bac+5 en commerce/vente en quête d'employabilité immédiate

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Intitulé	IA Appliquée pour Business Developers & Commerciaux
Durée	400 heures
Format	Présentiel
Rythme	11 à 12 semaines – 35h/semaine
Public visé	Demandeurs d'emploi diplômés Bac+5 – Écoles de commerce, masters vente/marketing
Prérequis	Bac+5 en commerce, business development, marketing ou vente
Tarif	20 €/h – Financement France Travail (POEI)
Mise à jour	Mars 2026

CONTEXTE & POSITIONNEMENT

Le métier de Business Developer connaît une mutation profonde : les entreprises recrutent désormais des profils capables d'**automatiser leur prospection, de piloter leur pipeline commercial par la donnée et de créer des campagnes marketing IA-driven**. Les diplômés Bac+5 en commerce dotés de ces compétences sont rares et très recherchés. Cette POEI transforme des profils commerciaux solides en véritables **Business Developers augmentés par l'IA**, immédiatement opérationnels.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Utiliser l'IA (ChatGPT, Claude, Gemini) pour accélérer toutes les étapes du cycle de vente
- Automatiser la prospection multicanale : LinkedIn, email, réseaux sociaux avec des outils IA
- Créer des tunnels de vente performants et les optimiser grâce à l'IA
- Produire du contenu commercial de qualité (posts, emails, landing pages) avec l'IA
- Mettre en place des campagnes publicitaires et email automatisées et pilotées par la data
- Gérer et enrichir un CRM avec des automatisations intelligentes (Zapier, Make, n8n)
- Analyser les performances commerciales et marketing avec des dashboards IA

- Générer et qualifier automatiquement des leads à grande échelle

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS VISÉS

Business Developer IA	Prospection et closing augmentés par les outils d'intelligence artificielle
Growth Hacker / Growth Marketer	Stratégies d'acquisition multicanales automatisées et data-driven
Responsable Marketing Digital IA	Gestion de campagnes publicitaires et content marketing avec l'IA
Sales Ops / Revenue Ops	Automatisation du CRM, des reportings et des pipelines commerciaux
Account Executive augmenté	Gestion de portefeuille clients avec des outils IA de suivi et fidélisation

PROGRAMME DE FORMATION – 400 HEURES

Module 1 – IA & outils commerciaux : prise en main	40h – Semaines 1-2
Objectif : Maîtriser les outils IA du quotidien pour gagner en productivité commerciale immédiatement	
• Panorama des IA génératives : ChatGPT, Claude, Gemini, Mistral – forces et usages • Prompt engineering pour commerciaux : rédiger des briefs, des emails, des pitches • Automatisation des tâches répétitives : comptes-rendus, relances, synthèses de réunion • Outils IA de veille concurrentielle et analyse de marché automatisée • IA pour la recherche d'informations clients et la qualification rapide • Mise en place d'un environnement de travail IA personnel et productif	
Module 2 – Prospection multicanale automatisée	60h – Semaines 2-4
Objectif : Mettre en place une machine de prospection automatisée, efficace et conforme RGPD	
• LinkedIn Sales Navigator + IA : identifier, cibler et approcher les bons prospects • Waalaxy, Lemlist, La Growth Machine : séquences de prospection automatisées • Cold emailing IA : personnalisation à grande échelle, A/B testing des messages • Scraping éthique et enrichissement de données prospects (Apollo, Hunter, Dropcontact) • Création de scripts d'approche commerciale optimisés par l'IA • RGPD et bonnes pratiques : cadre légal de la prospection automatisée • KPIs de prospection : taux d'ouverture, réponse, conversion – analyse IA	

Module 3 – Tunnels de vente & conversion IA

55h – Semaines 4-6

Objectif : Concevoir des tunnels de vente haute performance et les optimiser en continu grâce à l'IA

- Architecture d'un tunnel de vente moderne : TOFU, MOFU, BOFU
- Création de landing pages et pages de vente avec l'IA (Webflow, Framer)
- Copywriting IA : accroches, argumentaires, objections, calls-to-action
- Lead magnets générés par IA : ebooks, checklist, webinaires, mini-formations
- A/B testing automatisé avec l'IA : titres, visuels, offres
- Intégration de chatbots IA pour qualifier les leads en temps réel
- Analyse des points de friction et optimisation du taux de conversion

Module 4 – Content Marketing & Social Media IA

55h – Semaines 6-8

Objectif : Produire du contenu engageant à grande échelle et piloter sa présence digitale avec l'IA

- Stratégie de contenu IA : calendrier éditorial, piliers de contenu, persona
- Rédaction de posts LinkedIn, Twitter/X, Instagram avec ChatGPT et Claude
- Création de visuels et vidéos courtes avec Midjourney, Canva IA, Runway
- Automatisation de la publication multicanale (Buffer, Ayrshare, Make)
- SEO content : rédaction d'articles de blog optimisés par l'IA
- Campagnes de publicité Meta Ads / Google Ads pilotées par la data
- Community management automatisé : réponses, engagement, monitoring IA

Module 5 – CRM, automatisations & pilotage commercial

60h – Semaines
8-10

Objectif : Automatiser le pipeline commercial et piloter la performance par la donnée

- HubSpot / Pipedrive : paramétrage avancé et automatisations IA
- Zapier, Make, n8n : workflows d'automatisation commerciale et marketing
- Scoring et qualification automatique des leads par l'IA
- Dashboards commerciaux avec Power BI et Streamlit : KPIs en temps réel
- Email marketing automation : séquences de nurturing et fidélisation
- Prévisions de ventes et analyses prédictives avec l'IA
- Reporting automatisé : génération de rapports commerciaux hebdomadaires

Objectif : Déployer une stratégie commerciale IA complète et préparer son insertion professionnelle

- Projet fil rouge : construction d'une machine de growth IA pour une entreprise cible
- Livrables : tunnel de vente, campagne automatisée, dashboard de performance
- Soutenance devant un jury de professionnels (directeurs commerciaux, recruteurs)
- Optimisation du profil LinkedIn et personal branding avec l'IA
- Préparation aux entretiens commerciaux : simulation avec IA, retours terrain
- Mise en relation avec les partenaires recruteurs d'ASphere

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations continues : exercices pratiques, livrables hebdomadaires, mises en situation
- Projet fil rouge évalué à mi-parcours (présentation de la stratégie)
- Soutenance finale devant un jury de professionnels du commerce et du marketing
- Livrables finaux : tunnel de vente opérationnel, campagne IA déployée, dashboard commercial

TARIFS & FINANCEMENT

Le montant de la formation est de **20 €/h**, soit **8 000 € pour 400 heures**. Dans le cadre d'une POEI, la prise en charge est assurée par **France Travail**. Un reste à charge est à prévoir selon le montant de prise en charge individuel.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nous invitons toute personne en situation de handicap à nous contacter afin d'adapter les conditions d'accueil et de formation dans les meilleures conditions. Contact : **benjamin.maurice@asphere.fr** – 06 64 31 21 05