



Programme de formation

Automatisation du Processus de Vente :
Prospection et Suivi CRM

Mis à jour le 10 novembre 2025

BELLAGIO FORMATION
88, avenue des Ternes - 75017 PARIS
N° SIRET 943 232 868 00019

Objectifs

Objectif général de la formation : Maîtriser l'automatisation des étapes clés du processus de vente, de la prospection à la gestion du pipeline dans le CRM, en utilisant des outils no-code et l'Intelligence Artificielle pour maximiser l'efficacité commerciale et les taux de conversion.

Objectif spécifique :

- Comprendre les bénéfices de l'automatisation et de l'IA pour la performance de l'équipe commerciale.
- Identifier les tâches à faible valeur ajoutée dans le cycle de vente pouvant être automatisées.
- Utiliser l'IA générative pour optimiser la rédaction de messages de prospection personnalisés (cold email).
- Concevoir des séquences d'automatisation no-code pour la prospection, la qualification et le lead scoring.
- Automatiser la mise à jour et le suivi des opportunités dans le CRM (Salesforce, HubSpot, Pipedrive, etc.).
- Mettre en place un reporting commercial automatisé pour une prise de décision rapide et éclairée.

Programme de formation

Module 1 - L'Automatisation au cœur de la performance commerciale

Présentation des objectifs, attentes et niveaux de la formation.

Définition du "Vendeur Augmenté" : quand l'IA et l'automatisation décuplent le temps de vente.

Tour d'horizon des outils clés et des cas d'usage dans le cycle de vente.

Atelier : Cartographier 3 tâches commerciales chronophages dans son processus de prospection ou de suivi.

Module 2 - Automatisation de la prospection (SDR/BDR)

Utilisation de l'IA générative pour personnaliser et optimiser les accroches de cold email et InMail.

Mise en place de séquences de prospection (outreach sequences) automatisées et multicanales.

Automatisation de la qualification des prospects (formulaires, lead scoring).

Atelier : Produire une séquence de 3 messages de prospection hyper-personnalisés avec un assistant IA.

Module 3 - Le CRM au centre de l'automatisation

Automatisation de la création et de la mise à jour des fiches Leads et Contacts dans le CRM.

Conception de workflows pour la gestion des étapes du pipeline de vente (déclencheurs, actions).

Mise en place de tâches, rappels et notifications automatiques pour ne manquer aucune relance.

Atelier : Structurer un workflow automatisé pour un changement d'étape dans le pipeline commercial (Ex: Prospect Chaud -> Qualification).

Programme de formation

Module 4 - Le No-Code pour l'Intégration et le sourcing

Découvrir et connecter le CRM avec d'autres outils (LinkedIn, Google Sheets, Email) via le no-code (Make, Zapier).

Automatisation de la collecte de données de prospection et de l'enrichissement de fiches clients.

Construire une automatisation simple : nouvelle donnée -> création d'opportunité dans le CRM.

Atelier : Créer un flux automatisé simple pour enregistrer une nouvelle source de Lead dans le CRM.

Module 5 - Automatisation de la préparation commerciale et des propositions

Utilisation de l'IA pour synthétiser les besoins clients et préparer les arguments de vente.

Automatisation de la génération de documents commerciaux (propositions, devis) à partir de modèles.

Mise en place de notifications automatiques basées sur l'activité du prospect (ouverture de devis, visite du site).

Atelier : Créer un assistant personnalisé pour l'aide à la négociation et à la rédaction de clauses contractuelles.

Module 6 - Automatisation de la fidélisation et du cross-sell

Mise en place de séquences automatisées post-vente (onboarding client, recueil de témoignages).

Automatisation des alertes de cross-sell et d'upsell basées sur l'historique d'achat ou l'inactivité.

Création de Chatbots simples pour le service client de premier niveau post-acquisition.

Atelier : Construire un mini-workflow de fidélisation et de demande de recommandation automatisé.

.

Mis à jour le 10 novembre 2025

Programme de formation

Module 7 - Reporting commercial et indicateurs automatisés

Consolidation et affichage automatisé des KPIs commerciaux (Taux de conversion, Taille du deal, Vitesse de vente).

Création de dashboards personnalisés pour le suivi de la performance individuelle et d'équipe.

Mise en place d'alertes automatiques en cas de retard sur les objectifs ou de stagnation d'opportunité.

Atelier : Créer un mini-dashboard de suivi des ventes automatisé ou un système d'alerte sur un objectif.

Module 8 - Éthique, législation et stratégie d'adoption

Risques éthiques de l'IA et de l'automatisation en vente (personnalisation intrusive, respect des libertés).

Conformité RGPD dans la prospection automatisée (cold email, bases de données). Stratégie de déploiement et d'adoption des outils d'automatisation par les équipes commerciales.

Atelier : Élaboration d'un plan d'action d'automatisation des ventes en 5 étapes.

Public

- Commerciaux (Business Developers, Key Account Managers) et Responsables des Ventes souhaitant gagner en productivité.
- Professionnels du SDR et du BDR
- Managers Commerciaux cherchant à structurer et standardiser les processus de vente.

Prérequis

- Maîtrise des concepts de base de la vente B2B ou B2C.
- Connaissance d'un outil CRM est un plus, mais non obligatoire.
- Aucun prérequis technique en codage ou développement n'est nécessaire.

Durée - Dates

- Durée totale : 21 heures

Certification et évaluation

- Évaluation via échanges, mises en situation et études de cas pratiques.
- Quizz de fin de session : Validé à partir de 50% bonnes réponses

Prix

- Tarif disponible sur devis établit par un agent commercial Bellagio formation

Moyens pédagogiques

Formation sur site, dans les locaux du centre de formation, à distance en visioconférence ou en e-learning (selon la formule choisie).

Un dossier de fiches récapitulatives est fourni à chaque stagiaire, téléchargeable sur un drive dont les accès seront communiqué en début de formation et disponible pour une durée de 6 mois sur le drive.

Un support visuel est utilisé pour la formation.

Alternance de cours théoriques et travaux dirigés.
Etudes de cas - QCM.

Taux de satisfaction en 2025 : **Non communiqué**

Délais d'accès et modalité d'accès

Les modalités et délais d'accès sont les suivantes :

Le stagiaire est considéré inscrit à une session de formation lorsque :

La convention de formation est signée

La formation est dispensable maximum 1 mois après l'inscription.

Inscription : contact@bellagioformation.fr / Via le formulaire sur le site internet

Méthodes mobilisées

Vérification des prérequis : Nous faisons une évaluation sous forme de QCM pour vérifier l'état des prérequis des futurs stagiaires.

Actions de formation :

En présentiel :

- Les sessions se déroulent directement sur site, dans une salle dédiée, équipée des outils nécessaires.
- Les participants reçoivent en amont un planning détaillé précisant les horaires, les modules abordés et les objectifs à atteindre.
- Chaque stagiaire doit signer une feuille de présence pour chaque demi-journée.

En visioconférence :

- Les cours sont dispensés en visioconférence, via une plateforme en ligne facile d'accès.
- Un rapport d'organisation est transmis avant la session, incluant le programme, les horaires, le lien de connexion sécurisé et les instructions techniques.
- Une assistance technique est disponible pour garantir une expérience fluide.

En e-learning :

Accès à la plateforme : La formation est accessible 24h/24 et 7j/7 sur une plateforme d'apprentissage en ligne (LMS) dédiée, depuis n'importe quel appareil (ordinateur, tablette, mobile).

Contenu et Parcours : Les participants reçoivent leurs identifiants de connexion et un guide de l'apprenant décrivant les modules, les activités, les ressources pédagogiques (vidéos, quiz, documents) et le temps estimé pour compléter chaque séquence.

Suivi et Validation : La progression est suivie automatiquement par la plateforme. La validation de chaque module est conditionnée par la réussite des évaluations intégrées (quizz, exercices). Une attestation de suivi/réussite est générée après complétion de l'intégralité du parcours.

Accessibilité

Notre formation est accessible à toutes les personnes, y compris celles en situation de handicap.

Une analyse des besoins spécifiques est réalisée en amont pour identifier les ajustements nécessaires.

Nous adaptons nos supports pédagogiques en proposant des documents numériques accessibles, une police adaptée, des contrastes renforcés et d'autres ajustements selon les besoins.

Les modalités de formation sont également aménagées, avec des sessions organisées dans des locaux accessibles ou en visioconférence, et la possibilité d'un accompagnement personnalisé pour répondre aux contraintes spécifiques.

Nous encourageons les participants à nous contacter dès l'inscription afin d'organiser les dispositifs adaptés et garantir une expérience optimale pour tous.

Votre avis compte

Afin d'attester de la qualité de nos prestations ainsi que de la satisfaction de nos apprenants.

Nous réalisons une enquête régulière de votre satisfaction.

Ainsi à chaque fin de session un questionnaire de satisfaction vous sera remis. Ces informations seront diffusées sur notre site internet.

Les indicateurs taux d'abandon, taux de réussite, taux de satisfaction serons disponibles fin 2025.

En cas de difficultés rencontrée en cours de prestation, vous pouvez contacter Réda AHMED MALEK par mail contact@bellagioformation.fr



Vous êtes intéressé par cette formation ?

[Envoyer une demande par e-mail](#)

[En parler avec un agent](#)



Mis à jour le 10 novembre 2025

BELLAGIO FORMATION
88, avenue des Ternes - 75017 PARIS
N° SIRET 943 232 868 00019