

PROGRAMME DE FORMATION

IA & Prospection B2B

Boostez votre acquisition client avec ChatGPT

Porté par **AIYANNA PARTNERS** · En partenariat avec **LeadFlow Partenaires**

14h

Durée totale

Blended

Format mixte

6-12

Apprenants/session

OPCO

Finançable

01

Informations générales

Intitulé	IA & Prospection B2B : Boostez votre acquisition client avec ChatGPT
Organisme	AIYANNA PARTNERS — Certifié Qualiopi
Référence	AYAP-IAPB2B-001
Durée totale	14 heures (2 jours)
Format	Blended Learning : 6h e-learning asynchrone + 8h classes virtuelles live
Effectif	6 à 12 apprenants par session
Tarif inter	990 € HT / personne
Tarif intra	Sur devis — à partir de 3 500 € HT / groupe
Financement	OPCO (tous secteurs) · Plan de Développement des Compétences · CPF (en cours)
Langue	Français

02

Public visé & Prérequis

PUBLIC VISÉ**PRÉREQUIS**

- Commerciaux, Business Developers, SDR/BDR
- Responsables et managers commerciaux
- Dirigeants et indépendants B2B
- Consultants et prestataires de services B2B

Aucun profil technique requis.

- Utiliser régulièrement un ordinateur et internet
- Avoir utilisé ChatGPT de façon occasionnelle
- Disposer d'un compte ChatGPT actif au démarrage
- Exercer ou avoir exercé une activité de prospection B2B

03

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

01	COMPRENDRE	le fonctionnement de ChatGPT et ses applications concrètes en contexte commercial B2B
02	DÉFINIR	son Ideal Customer Profile (ICP) et ses personas décideurs à l'aide de l'IA
03	RÉDIGER	des messages de prospection personnalisés et différenciants (email, LinkedIn, script d'appel)
04	CONSTRUIRE	des séquences multicanales automatisées avec ChatGPT comme co-pilote
05	ANALYSER	ses performances de prospection et itérer ses messages grâce à l'IA
06	INTÉGRER	l'IA dans son organisation commerciale sans perdre l'authenticité humaine

04

Contenu pédagogique détaillé

MODULE 0	Avant la formation — Mise en route	E-learning · 1h · À compléter 48h avant J1
E-LEARNING 1h	Autodiagnostic & préparation → Évaluation des pratiques de prospection actuelles → Vidéo intro : pourquoi l'IA change la prospection B2B → Checklist outils : configuration de ChatGPT avant J1	
JOUR 1	Cibler juste & écrire mieux avec l'IA	3h e-learning + 4h live · Total 7h
E-LEARNING 1h · Matin	Module 1 — Comprendre ChatGPT pour un commercial B2B → Fonctionnement d'un LLM : ce que l'IA peut (et ne peut pas) faire → Panorama des outils IA B2B (ChatGPT, Clay, Lemlist IA...) → Les limites à connaître avant de prospecter avec l'IA · Quiz 10 questions	
E-LEARNING 2h · Matin	Module 2 — L'art du prompt pour un commercial → Les 5 piliers d'un bon prompt : rôle, contexte, tâche, format, contrainte → Techniques avancées : chain-of-thought, few-shot, prompt système → Exercice guidé : 10 variantes de cold email en 15 min · Quiz 10 questions → Bibliothèque offerte : 50 prompts B2B prêts à l'emploi	
LIVE 1h30 · Après-midi	Atelier A — Définir son ICP et ses personas avec l'IA → Construire son ICP en temps réel avec ChatGPT (méthode LeadFlow) → Identifier les signaux d'achat et déclencheurs de prise de contact → Générer 3 personas décideurs avec pain points et objections types	
LIVE 2h30 · Après-midi	Atelier B — Rédiger des messages qui déclenchent des réponses → Anatomie d'un cold email qui convertit : accroche, corps, CTA → Live prompting : rédaction en direct pour votre secteur → LinkedIn : messages de connexion, InMails, posts d'amorce → Peer review : correction croisée + évaluation formative J1	
JOUR 2	Construire sa machine de prospection IA	2h e-learning + 4h live · Total 6h
E-LEARNING 2h · Matin	Module 3 — Séquences multicanales & automatisation → Architecture séquence B2B : email → LinkedIn → appel téléphonique → Générer scripts d'appel et réponses aux objections avec l'IA → Introduction outils d'automatisation (Lemlist, La Growth Machine, Make) → Cas concret complet : une séquence de A à Z avec ChatGPT · Quiz 10 questions	
LIVE 2h · Après-midi	Atelier C — Construire SA séquence multicanale → Chaque apprenant construit sa séquence complète (3 touches minimum) → Script d'appel IA : générer, adapter, s'entraîner → Simulation de prospection : jeu de rôle avec feedback IA intégré	

LIVE 1h30 · Après-midi	Atelier D — Piloter, analyser et améliorer avec l'IA → KPIs de prospection : taux d'ouverture, de réponse, de RDV → Utiliser ChatGPT pour analyser ses résultats et itérer ses messages → L'équilibre humain/IA : quand déléguer, quand rester soi-même
LIVE 30min · Clôture	Évaluation finale + Plan d'action 30 jours → QCM final 20 questions — seuil de réussite : 70% → Présentation individuelle du plan d'action 30 jours → Remise des livrables · Accès communauté AIYANNA (30 jours inclus)

J+15	Module de consolidation	E-learning · 1h · Inclus dans la formation
E-LEARNING 1h	Module 4 — Ancrage & optimisation continue → Retour sur les difficultés rencontrées en pratique terrain → Mises à jour contenu selon évolution des outils IA → Questionnaire de satisfaction à froid (J+30)	

05

Modalités d'évaluation (Qualiopi)

MOMENT	TYPE	OUTIL	SEUIL
En amont	Positionnement	Autodiagnostic + entretien individuel	—
Fin J1	Formative	Grille auto-évaluation message + feedback formateur	—
Fin J2	Sommative	QCM 20 questions + présentation plan d'action	70% requis
J+1	Satisfaction à chaud	Questionnaire en ligne — NPS + qualitatif	≥ 85%
J+30	Satisfaction à froid	Questionnaire d'impact sur les pratiques professionnelles	≥ 70%

06

Indicateurs de résultats — Indicateur 21 Qualiopi

INDICATEUR	CIBLE
Taux de satisfaction globale (à chaud)	≥ 85%
Taux de complétion du parcours	≥ 90%
Taux de réussite à l'évaluation finale	≥ 80%
Taux de recommandation (NPS)	≥ 50
Taux de transfert en pratique (J+30)	≥ 70% déclarent avoir modifié leurs pratiques

07

Livrables remis aux apprenants

✓	50 prompts B2B	Bibliothèque prête à l'emploi, classifiée par cas d'usage
✓	Template séquence multicanale	Email + LinkedIn + Script d'appel — duplicable en 1 clic
✓	Fiche ICP / Persona	Construite pendant la formation sur votre propre activité
✓	Plan d'action 30 jours	Personnalisé, validé par la formatrice, opérationnel dès J+1
✓	Dashboard KPIs	Template tableur pour suivre vos performances de prospection
✓	Accès communauté AIYANNA	30 jours inclus pour poser vos questions post-formation
✓	Attestation de formation	Délivrée par AIYANNA PARTNERS (Qualiopi)

08

Équipe pédagogique

Aiché YIMGA.N

Co-fondatrice AIYANNA PARTNERS & LeadFlow Partenaires

Directrice Growth & Systèmes d'acquisition

Consultante formatrice IA certifiée

Experte en automatisation B2B et prospection multicanale intégrant ChatGPT et Claude. Elle conçoit des stratégies d'acquisition qui automatisent et maximisent les résultats commerciaux. Praticienne active — chaque méthode enseignée est testée au quotidien dans ses missions.

Laila EL ASRI

Co-fondatrice AIYANNA PARTNERS & LeadFlow Partenaires

Directrice Stratégie & Performance Commerciale

Consultante formatrice en stratégie développement commercial certifiée

Spécialiste de la stratégie commerciale B2B. Elle accompagne dirigeants et équipes à structurer leur développement avec ChatGPT et Claude de façon méthodique et mesurable. Son approche allie rigueur analytique, vision terrain et intelligence relationnelle.

09

Accessibilité & Handicap

AIYANNA PARTNERS s'engage à rendre ses formations accessibles à toutes les situations de handicap.

Référent handicap désigné : Aiché YIMGA.N — contact@leadflowpartenaires.com · Supports alternatifs disponibles sur demande.