AMBITION ACADEMY

PROGRAMME DE FORMATION

CLAUDE POUR LES COMMERCIAUX +

MAÎTRISEZ L'IA POUR BOOSTER
VOTRE PERFORMANCE COMMERCIALE

14 heures | 2 jours | Présentiel, distanciel ou hybride

Formation réalisée avec Claude

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES

WWW.AMBITIONACADEMY.FR
administration@ambitionacademy.fr

01 Objectifs pédagogiques

01 **Maîtriser Claude au quotidien :** Utiliser Claude avec des prompts commerciaux efficaces pour gagner du temps sur la préparation, la rédaction et le suivi.

02 **Cibler les bons prospects :** Définir son client idéal, ses personas et les signaux d'achat à surveiller, à partir de données d'entreprises publiques et dans le respect du RGPD.

03 **Personnaliser sa prospection :** Rédiger avec Claude des emails, messages et scripts d'appel adaptés à chaque prospect, et traiter les objections.

04 **Comprendre l'agent de prospection IA :** Savoir comment un agent trouve, qualifie et transmet des prospects au CRM, et concevoir le scénario adapté à son activité.

05 **Piloter son pipeline et son CRM :** Analyser ses données commerciales avec Claude, prioriser ses opportunités et préparer des relances personnalisées.

06 **Construire son agent de prospection IA :** Concevoir et mettre en service un agent qui trouve des entreprises à partir de données publiques, les qualifie avec Claude et rédige les messages d'approche.

07 **Automatiser son suivi commercial :** Relier son agent à son CRM et automatiser relances et récapitulatifs avec des outils no-code (Make, n8n).

02 Informations pratiques

PUBLIC VISÉ

- Dirigeants de TPE et PME qui assurent eux-mêmes le développement commercial
- Directeurs et Responsables commerciaux
- Commerciaux terrain et sédentaires
- Business Developers et SDR
- Chargés de développement business
- Managers d'équipes commerciales

PRÉ-REQUIS

- Expérience de la vente, de la prospection ou du développement commercial
- Utilisation courante d'un ordinateur et navigation web
- Compétence technique en IA non requise
- Ordinateur portable avec connexion stable
- Compte Claude (claude.ai)
- Compte Make ou n8n (la version gratuite suffit)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Les inscriptions sont possibles jusqu'à 14 jours avant le début de la formation
- Un questionnaire de positionnement est proposé afin d'évaluer les besoins et niveau des participants
- Un délai d'accès réduit peut être accordé aux personnes déjà inscrites ou dans des situations particulières
- Présentielle, 100% en ligne ou hybride

ÉVALUATION

- Question à choix multiples (QCM)
- Cas pratique
- Évaluations pratiques à chaque module
- Attestation de formation délivrée

ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Vous pouvez joindre notre référent handicap pour tout renseignement sur l'accessibilité de nos formations.

Référent handicap :
administration@ambitionacademy.fr

DURÉE

- **Format 2 jours :** 14 heures / 2 jours effectifs (9h30 - 18h00 avec pauses)

FORMAT

- Théorie
- Atelier & Projet final

03 Programme détaillé

JOUR 1 FONDAMENTAUX IA ET PROSPECTION AUGMENTÉE (7H)

MODULE 01

ACCULTURATION IA ET DÉCOUVERTE DE CLAUDE POUR LES COMMERCIAUX

Durée : 90 min | Horaires : 09h30 - 11h00

OBJECTIFS DU MODULE

- Comprendre les enjeux de l'IA générative dans les métiers commerciaux
- Identifier les cas d'usage pertinents pour un commercial et les limites éthiques
- **Découvrir l'écosystème Claude :** claude.ai, Projets, plans Free / Pro / Team / Enterprise
- **Maîtriser les fondamentaux du prompting efficace pour les commerciaux :** clarté, contexte, rôle, format
- Créer ses premiers prompts commerciaux opérationnels et les tester en live

ATELIERS PRATIQUES

- **Atelier prompt battle :** créer le meilleur pitch commercial avec Claude en moins de 5 minutes
- **Exercice d'analyse critique de prompts commerciaux existants :** comment les améliorer
- **Cas pratique :** identifier les 5 cas d'usage Claude les plus impactants pour son poste commercial

MODULE 02

CIBLAGE, PERSONAS ET SIGNAUX D'ACHAT AVEC CLAUDE

Durée : 90 min | Horaires : 11h00 - 12h30

OBJECTIFS DU MODULE

- **Définir son client idéal avec Claude :** secteur, taille, zone, besoins
- Construire les fiches personas des décideurs à convaincre
- **Identifier les signaux d'achat utiles :** création d'entreprise, recrutement, déménagement, levée de fonds, marché public
- Trouver des entreprises cibles à partir de données publiques (Pappers, Annuaire des entreprises)
- **Respecter le RGPD :** données d'entreprises, sources autorisées, droit d'opposition

ATELIERS PRATIQUES

- **Atelier ciblage :** rédiger avec Claude la fiche client idéal et 2 personas de son activité
- **Exercice :** constituer une liste de 20 entreprises cibles à partir de données publiques
- **Cas pratique :** repérer 3 signaux d'achat à surveiller dans son marché

PAUSE DÉJEUNER : 90 min (12h30 - 14h00)

MODULE 03

PROSPECTION PERSONNALISÉE ET MESSAGES COMMERCIAUX AVEC CLAUDE

Durée : 75 min | Horaires : 14h00 - 15h15

OBJECTIFS DU MODULE

- **Préparer un rendez-vous en quelques minutes :** synthèse de l'entreprise, enjeux, questions à poser
- Rédiger des emails de prospection personnalisés selon le persona et le signal d'achat
- **Construire une séquence de relance sur plusieurs canaux :** email, téléphone, LinkedIn
- Préparer des scripts d'appel et les réponses aux objections les plus fréquentes
- Créer ses modèles de messages réutilisables dans un Projet Claude

ATELIERS PRATIQUES

- **Atelier rédaction :** écrire 3 emails personnalisés pour 3 prospects réels de sa liste
- **Jeu de rôle :** traiter les objections face à un prospect joué par Claude

MODULE 04

DÉCOUVERTE DE L'AGENT DE PROSPECTION IA

Durée : 60 min | Horaires : 15h15 - 16h15

OBJECTIFS DU MODULE

- **Comprendre ce qu'est un agent de prospection :** il cherche, qualifie et transmet les prospects sans intervention manuelle
- **Découvrir les briques d'un agent :** déclencheur, recherche de données publiques, qualification par l'IA, message, CRM
- Voir un agent fonctionner en démonstration sur Make ou n8n
- Savoir ce que l'agent peut automatiser et ce qui doit rester humain
- Esquisser le scénario d'agent adapté à son activité

ATELIERS PRATIQUES

- **Démonstration :** un agent trouve de nouvelles entreprises, les qualifie et les envoie dans le CRM
- **Exercice :** dessiner le scénario de son propre agent de prospection, étape par étape

PAUSE : 15 min (16h15 - 16h30)

MODULE 05

PIPELINE, CRM ET SUIVI COMMERCIAL AVEC CLAUDE

Durée : 60 min | Horaires : 16h30 - 17h30

OBJECTIFS DU MODULE

- **Analyser son pipeline avec Claude :** taux de transformation, affaires bloquées, priorités
- Prioriser ses opportunités selon leur potentiel et leur avancement
- Résumer un historique client et préparer des relances personnalisées
- Transformer des notes de rendez-vous en fiche CRM claire (monday.com, HubSpot, Pipedrive)
- Construire un point commercial hebdomadaire lisible

ATELIERS PRATIQUES

- **Atelier pipeline :** analyser un export CRM et en tirer 5 actions prioritaires
- **Cas pratique :** transformer des notes de rendez-vous en fiche CRM et en email de relance

MODULE 06

PLAN D'ACTION : MA PROSPECTION AUGMENTÉE

Durée : 30 min | Horaires : 17h30 - 18h00

OBJECTIFS DU MODULE

- Construire sa routine de prospection quotidienne avec Claude
- Identifier ses 3 actions applicables dès le lendemain
- Définir les étapes pour mettre en place son agent de prospection
- Ancrer les bonnes pratiques et éviter les pièges de l'IA en contexte commercial

ATELIERS PRATIQUES

- **Exercice de priorisation :** classer ses cas d'usage selon leur impact sur le chiffre d'affaires
- **Tour de table :** chaque participant présente son plan d'action

JOUR 2 — CONSTRUIRE SON AGENT DE PROSPECTION IA (7H)

MODULE 07

CONCEVOIR SON AGENT DE PROSPECTION

Durée : 90 min | Horaires : 09h30 - 11h00

OBJECTIFS DU MODULE

- **Traduire son client idéal en critères précis :** activité (code NAF), effectif, zone, ancienneté
- Choisir les signaux d'achat que l'agent doit détecter
- **Identifier les sources de données publiques :** API Pappers, API Recherche d'entreprises, BOAMP pour les marchés publics
- Rédiger le cahier des charges de son agent avec Claude
- **Cadrer la conformité :** données d'entreprises uniquement, pas de scraping de LinkedIn, droit d'opposition

ATELIERS PRATIQUES

- **Atelier :** rédiger le cahier des charges complet de son agent
- **Exercice :** tester une recherche d'entreprises sur données publiques à partir de ses critères

MODULE 08

CONSTRUIRE LE SCÉNARIO SUR MAKE OU N8N

Durée : 90 min | Horaires : 11h00 - 12h30

OBJECTIFS DU MODULE

- Créer un scénario avec un déclencheur planifié (chaque jour ou chaque semaine)
- Interroger une source de données publiques et récupérer les entreprises correspondantes
- Filtrer, dédoublonner et enrichir les résultats
- Stocker les prospects dans un tableau de suivi (Google Sheets)
- Tester et corriger son scénario étape par étape

ATELIERS PRATIQUES

- **Atelier construction :** bâtir la recherche automatique de prospects sur Make ou n8n
- **Exercice :** lancer le scénario et vérifier les premiers résultats

PAUSE DÉJEUNER : 75 min (12h30 - 13h45)

MODULE
09

QUALIFICATION ET MESSAGES PAR CLAUDE

Durée : 90 min | Horaires : 13h45 - 15h15

OBJECTIFS DU MODULE

- Connecter Claude au scénario pour analyser chaque entreprise
- Rédiger un prompt de qualification qui attribue un score et justifie le potentiel
- Générer un message d'approche personnalisé pour chaque prospect qualifié
- Garder une validation humaine avant tout envoi
- Maîtriser les coûts d'utilisation de l'IA

ATELIERS PRATIQUES

- **Atelier :** ajouter la qualification et la rédaction des messages par Claude dans son agent
- **Exercice :** comparer le score de l'agent avec son propre jugement sur 10 prospects

PAUSE : 15 min (15h15 - 15h30)

MODULE
10

CONNEXION AU CRM ET RELANCES AUTOMATIQUES

Durée : 75 min | Horaires : 15h30 - 16h45

OBJECTIFS DU MODULE

- Envoyer automatiquement les prospects qualifiés dans le CRM (monday.com, HubSpot, Pipedrive)
- Créer les tâches de relance et les rappels pour le commercial
- Éviter les doublons avec les clients et prospects déjà présents
- Recevoir un récapitulatif hebdomadaire des nouveaux prospects
- **Option :** ajouter une veille des appels d'offres publics de son secteur

ATELIERS PRATIQUES

- **Atelier CRM :** relier son agent à son CRM et créer une relance automatique
- **Cas pratique :** paramétrer le récapitulatif hebdomadaire envoyé par email

MODULE
11

PROJET FINAL : MON AGENT EN SERVICE

Durée : 75 min | Horaires : 16h45 - 18h00

OBJECTIFS DU MODULE

- Faire tourner son agent de bout en bout sur sa cible réelle
- **Définir ses indicateurs :** prospects trouvés, taux de qualification, rendez-vous obtenus
- Prévoir la maintenance et les évolutions de l'agent
- Construire son plan de prospection sur 90 jours avec l'agent
- Présenter son agent et recevoir un retour du groupe

ATELIERS PRATIQUES

- **Projet final :** chaque participant présente son agent de prospection fonctionnel
- **Bilan collectif :** partager les meilleures pratiques de prospection automatisée

AMBITION ACADEMY

NOTRE VISION

> « Un cursus complet et de qualité pour booster vos compétences »

LA FORMATION AVEC AMBITION ACADEMY

Un parcours construit autour de vous. Chez Ambition Academy, vous n'êtes jamais seul : notre équipe vous accompagne pas à pas, du premier contact jusqu'à la réussite de votre formation… et même après !

Nos formations sont 100 % personnalisées pour s'adapter à votre niveau, vos ambitions et votre rythme. Chaque parcours est conçu pour transformer vos compétences grâce à des exercices concrets, des cas pratiques et une approche orientée résultats. Avec Ambition Academy, vous bénéficiez d'une expérience d'apprentissage unique, efficace et durable.

Votre succès commence ici. Faites confiance à Ambition Academy pour aller plus loin.

AMBITION ACADEMY

AMBITION ACADEMY

ENSEMBLE, VERS L'EXCELLENCE

Téléphone 07 69 30 81 52

E-mail administration@ambitionacademy.fr

Site www.ambitionacademy.fr

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES