Programme de Formation

Automatiser 80 % de la prospection avec des agents IA - sans coder

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique

Public visé

Commerciaux et business developers d'ESN (Entreprises de Services du Numérique). Profil : expertise commerciale solide, habitude du cold-call intensif, aucun prérequis technique sur l'IA. Participants en difficulté face à la contraction du marché (réduction des référencements, concurrence des plateformes freelance). Groupe de 6 à 12 personnes max pour garantir la pratique individuelle.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Construire** un agent de recherche de prospects qualifiés avec Claude, sans acheter de base de données externe
- **Configurer** des workflows de prospection LinkedIn en respectant les contraintes techniques de la plateforme (anti-bot)
- **Produire** des messages de prospection personnalisés à grande échelle via un agent dédié
- **Assembler** un système de suivi et qualification automatisé couvrant l'ensemble du cycle de prospection
- **Évaluer** les outils SaaS du marché français pour compléter leur dispositif selon leur budget et leurs cibles

Description

Session 1 — Construire sa base de prospection IA (3h)*Module 1 — Le commercial augmenté par l'IA : changer de paradigme*

Durée : 30 min **Objectif :** À l'issue, le participant sera capable d'identifier pourquoi les méthodes traditionnelles s'essoufflent et ce que l'IA change concrètement dans le cycle de prospection B2B **Contenu :**

- Diagnostic du marché ESN : Malt, Volveo, contraction des référencements
- Pourquoi 200 appels/jour ne fonctionnent plus
- Ce que fait un agent IA vs ce que fait un commercial : la complémentarité
- Présentation des 6 agents que chaque participant va construire

Module 2 — Configurer son environnement de travail IA

Durée : 30 min **Objectif :** À l'issue, le participant sera capable de configurer Claude et de l'utiliser comme base de son dispositif de prospection **Contenu :**

- Accès Claude, interface, logique de prompt

- Principe de l'agent : contexte + instructions + mémoire
- Règles d'or pour la simplicité (pas de Make, pas d'Airtable, pas de 8N)
- Premier test : décrire sa cible idéale à Claude

Module 3 — Agent 1 : Recherche de prospects qualifiés

Durée : 60 min **Objectif :** À l'issue, le participant sera capable de construire un agent qui génère une liste de prospects qualifiés ciblés par secteur et zone géographique, sans acheter de base externe et sans coder **Contenu :**

- Définir son ICP (Ideal Customer Profile) en prompt
- **API SIRENE (DataGouv) : gratuit, légal, officiel** — extraction d'entreprises françaises par code NAF et zone géographique
- Données récupérées : nom du dirigeant, adresse, taille de l'entreprise, secteur, date de création
- Claude Code génère le script Python automatiquement — tu décris ce que tu veux, Claude écrit, tu exécutes
- Démonstration : 250 leads secteur ciblé générés en live
- Test sur la cible réelle de chaque participant (code NAF de son secteur)

Module 4 — Agent 2 : Enrichissement de données

Durée : 60 min **Objectif :** À l'issue, le participant sera capable de construire un agent qui enrichit automatiquement sa liste de prospects avec téléphone, email, site, note Google et profil LinkedIn — exporté proprement dans un fichier utilisable **Contenu :**

- Quelles données enrichir et pourquoi (déclencheurs d'achat, signaux de contexte)
- **Serper.io** : 2 500 requêtes gratuites à l'inscription — enrichissement en 2 temps (Google Place + Google Search)
- Données récupérées : numéro de téléphone, site web, adresse email, note Google, nombre d'avis, profil LinkedIn
- Construction de l'agent d'enrichissement avec Claude Code (zéro code manuel)
- Export propre dans Google Sheets ou Excel — base prête à prospecter
- **Limite honnête :** SIRENE + Serper = données publiques, budget 0€. Pour des signaux d'intention ou des technos utilisées → Apollo ou Apify, avec leurs coûts variables
- Coût total du dispositif : ~20€/mois (Claude Code) + gratuit pour les 2 500 premières requêtes

Session 2 — Automatiser et industrialiser (3h)

(après intersession d'expérimentation terrain)

Module 5 — Agent 3 : LinkedIn intelligent

Durée : 60 min **Objectif :** À l'issue, le participant sera capable de déployer une stratégie de prospection LinkedIn assistée par IA en respectant les contraintes anti-automatisation de la plateforme **Contenu :**

- Les règles LinkedIn à connaître absolument (restrictions, comptes officiels, crédits)
- Scraping basé sur les interactions (commentaires, likes, profils de concurrents)
- Détection de signaux d'intention via mots-clés
- Construction de l'agent LinkedIn : scoring + liste de priorisation

Module 6 — Agent 4 : Automatisation des messages de prospection

Durée : 45 min **Objectif :** À l'issue, le participant sera capable de produire des messages

de prospection personnalisés à grande échelle avec un agent dédié, adaptés au contexte de chaque prospect **Contenu :**

- Pourquoi la personnalisation de masse change le taux de réponse
- Construction de l'agent de rédaction (contexte prospect + ton + structure message)
- Variantes par canal : LinkedIn, email, relance
- Test sur 5 vrais prospects du participant

Module 7 — Agents 5 et 6 : Suivi, qualification et reporting

Durée : 45 min **Objectif :** À l'issue, le participant sera capable d'assembler un système de suivi qui qualifie automatiquement les réponses et génère un reporting hebdomadaire de son pipeline **Contenu :**

- Agent 5 : qualification automatique des réponses (chaud/tiède/froid/hors-cible)
- Agent 6 : reporting hebdomadaire du pipeline prospection
- Intégration dans la routine commerciale quotidienne

Module 8 — Mise en production : plan d'action dès lundi

Durée : 30 min **Objectif :** À l'issue, le participant sera capable de planifier le déploiement concret de son dispositif sur ses cibles réelles dès la semaine suivante **Contenu :**

- Construction du plan d'action individuel (30 min/jour de prospection IA)
- Budget outils : scénarios 0€, 20€/mois, 50€/mois
- Questions/réponses sur les cas terrain remontés depuis la Session 1

Livrables participants

Chaque participant repart avec :

- **6 agents Claude** opérationnels et configurés sur ses cibles réelles
- **Sa première base de prospects enrichie** (construite pendant la formation)
- **Ses 5 premiers messages de prospection personnalisés** prêts à envoyer
- **Guide de référence** : prompts, outils, règles LinkedIn, budget SaaS

Son plan d'action personnel

Prérequis

- **Aucun prérequis spécifique**
- **Maîtrise du français (lu, écrit, parlé) nécessaire** pour suivre la formation et comprendre les contenus pédagogiques

Modalités pédagogiques

- **Apports théoriques structurés**
- **Méthodes actives et participatives**
- **Mises en situation pratiques**
- **Analyse de pratiques professionnelles**
- **Supports pédagogiques variés**
- **Accompagnement individualisé**
- **Évaluations continues**
- **Modalités flexibles**

Moyens et supports pédagogiques

- **Supports de formation (présentations, fiches, documents)**
- **Études de cas et mises en situation**
- **Exercices pratiques et quiz**
- **Ressources complémentaires**
- **Accès aux supports après la formation**

Modalités d'évaluation et de suivi

- **Évaluation des acquis en cours de formation**
- **Évaluations finales (quiz, exercices, mises en situation)**
- **Validation des compétences acquises**
- **Feuilles d'émargement**
- **Suivi de l'assiduité**
- **Questionnaire de satisfaction à chaud**
- **Évaluation à froid (impact de la formation)**
- **Attestation de fin de formation**

Informations sur l'admission

Inscription sur demande

Informations sur l'accessibilité

- **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**
- **Adaptation des modalités pédagogiques**
- **Aménagements spécifiques possibles**
- **Référent handicap dédié**
- **Accessibilité des supports et outils**
- **Accessibilité des lieux de formation**
- **Étude des besoins en amont**
- **Accompagnement individualisé**