



PROGRAMME DE FORMATION

IA & Prospection B2B

Devenir un Business Developer augmenté par l'IA

Claude (Anthropic) · Perplexity · Apollo · Clay · HubSpot AI · Make

14h

Durée

Hybride

Format

6-12 pers.

Effectif

1 690 € HT

Tarif / personne

E-learning 6h · Journée live 7h · Évaluation 1h

ORGANISME DE FORMATION CERTIFIÉ QUALIOP1 · AIYANNA PARTNERS

NDA : 11923064892 · SIRET : 944 624 162 00029 · 4 rue Sarah Bernhardt, 92600 Asnières-sur-Seine



01 · INFORMATIONS GÉNÉRALES

Informations générales

Intitulé	IA & Prospection B2B
Sous-titre	Devenir un Business Developer augmenté par l'IA
Organisme	AIYANNA PARTNERS · Certifié Qualiopi
Référence	AYAP-IA GEN-001
Durée totale	14 heures
Format	Hybride : 6h e-learning asynchrone + 7h journée live (présentiel ou distanciel) + 1h évaluation
Niveau visé	Intermédiaire (niveau avancé disponible sur demande)
Effectif	6 à 12 participants (format atelier)
Tarif inter	1 690 € HT / personne
Tarif intra	Sur devis : nous contacter
Financement	OPCO (tous secteurs) · Plan de Développement des Compétences · Auto-financement
Langue	Français
Adresse	4 rue Sarah Bernhardt, 92600 Asnières-sur-Seine

02 · PUBLIC & PRÉREQUIS

Public visé et prérequis

Public visé

- Business Developers et commerciaux B2B
- Account Executives et consultants
- Dirigeants en charge du développement commercial
- Toute personne souhaitant structurer sa prospection B2B avec l'appui de l'IA

Prérequis communs

- Avoir une activité ou un projet de développement commercial B2B
- Maîtriser les usages numériques courants
- Avoir accès à un ordinateur et à internet

Deux niveaux disponibles

Niveau Intermédiaire

Aisance numérique de base, connaissance des fondamentaux de la prospection B2B, peu ou pas d'expérience avec les outils IA.

Niveau Avancé (sur demande)

Utilisation régulière d'outils IA, pratique B2B avancée. Programme adapté sur devis avec modules additionnels automation et IA agentique.

03 · OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

01	COMPRENDRE	Les fondamentaux de l'intelligence artificielle générative et ses limites
02	MAÎTRISER	L'art du prompt engineering pour des usages commerciaux, avec Claude (Anthropic) comme outil de référence
03	STRUCTURER	Une stratégie de prospection B2B efficace et mesurable
04	IDENTIFIER	Les évolutions du métier de Business Developer à l'ère de l'IA
05	CHOISIR	Les outils IA adaptés à son activité en tenant compte du RGPD
06	CONSTRUIRE	Un modèle de prospection augmenté par l'IA
07	DÉPLOYER	Une séquence multicanale personnalisée et évaluer son ROI
08	REPARTIR	Avec une boîte à outils opérationnelle immédiatement utilisable

04 · PROGRAMME · PARTIE 1

E-learning (6h)

Modules à suivre en autonomie avant la journée live. Rythme libre, accessible sur toutes les plateformes (Digiforma, Teachizy, LMS propre).

MODULE 1 · Comprendre l'intelligence artificielle générative

1h30

Contenus	• Contexte et émergence de l'IA générative • Définir l'intelligence artificielle générative et ses principes de fonctionnement • Panorama des grandes familles d'outils IA, avec Claude (Anthropic) comme fil conducteur • Cas d'usage de l'IA dans les métiers commerciaux • Limites, biais et points de vigilance • Introduction au prompt engineering : pourquoi c'est la compétence clé • Premiers exercices de prompting appliqués à la prospection
Évaluation	Quiz de validation · 10 questions · Exercice : rédiger 3 prompts de prospection
Livable	Fiche aide-mémoire prompt engineering

MODULE 2 · Business Development & IA : le métier a évolué

2h

Contenus	• Les évolutions du métier de Business Developer • Les nouvelles attentes des prospects et décideurs • Les limites des approches traditionnelles • Le Business Developer augmenté : un nouveau modèle de performance • Ce que l'IA transforme, ce que l'IA ne remplace pas • Intelligence commerciale et IA : une complémentarité • RGPD & IA : cadre légal, données prospects, bonnes pratiques
Évaluation	Quiz de validation · 10 questions

MODULE 3 · L'art de la prospection B2B

2h30

Contenus	• Les fondamentaux de la prospection B2B • Définir son ICP (Ideal Customer Profile) • Construire ses personas décisionnaires • Structurer son cycle de prospection • Méthode HubSpot : Attract, Connect, Explore, Advise • Mettre en place une stratégie multicanale • Construire un message commercial pertinent • Suivre et interpréter les KPI de prospection • Mesurer le ROI de l'IA dans son activité commerciale
Évaluation	Quiz de validation · 10 questions · Autodiagnostic : son niveau de maturité en prospection
Livable	Grille de scoring KPI

05 · PROGRAMME · PARTIE 2

Journée live (7h)

Format atelier, présentiel ou distanciel (6 à 12 participants). Journée entièrement pratique : chaque participant repart avec des livrables personnalisés construits en séance. Fil rouge : construire sa machine de prospection augmentée par l'IA.

ATELIER 1 · Définir son modèle de prospection

1h30

Travaux pratiques

- Définir son marché cible et ses segments prioritaires
- Construire son ICP avec l'appui d'outils IA
- Identifier et modéliser ses personas décisionnaires
- Structurer son funnel de prospection personnalisé

Livrable

Canvas de prospection complet (ICP + personas + funnel)

ATELIER 2 · Cartographier les usages de l'IA dans son cycle commercial

1h

Travaux pratiques

- Identifier les étapes de son cycle commercial
- Repérer où l'IA crée de la valeur dans son contexte
- Différencier : automatisation / assistance / intervention humaine indispensable
- Identifier les zones de vigilance RGPD dans son usage IA

Livrable

Carte d'usage IA personnalisée annotée

ATELIER 3 · Démonstration live et choix des outils

1h

Travaux pratiques

- Démonstration live des principaux outils : Claude (Anthropic), ChatGPT, Perplexity, Apollo, Clay, HubSpot AI, Make
- Manipulation en direct : chaque participant teste sur son propre cas
- Analyse comparative : forces, limites, coût, ROI, conformité RGPD, niveau de complexité
- Construction de sa matrice de décision personnelle

Livrable

Matrice de choix d'outils IA personnalisée

ATELIER 4 · Construire sa séquence de prospection augmentée

1h30

Travaux pratiques

- Construire une séquence multicanale : LinkedIn / email / relance / appel / nurturing
- Rédiger ses messages avec l'IA (prompts testés en séance)
- Définir ce qui relève de l'IA vs ce qui reste humain et personnalisé
- Évaluer le ROI attendu de la séquence vs approche manuelle

Livrable

Séquence de prospection complète prête à l'emploi

ATELIER 5 · Simulation complète : prospection en conditions réelles

1h

Travaux pratiques

- Simulation d'un cycle de prospection complet sur un cas réel du participant
- Utilisation de l'ensemble des outils et méthodes vus en journée
- Débrief collectif : bonnes pratiques, erreurs courantes, optimisations
- Définition de son plan d'action personnel 30 jours

Livrable

Plan d'action 30 jours + Scorecard KPI

ATELIER 6 · Construire son workflow IA et sa boîte à outils

1h

Travaux pratiques

- Structurer son workflow commercial augmenté : préparation / prospection / relance / suivi / reporting
- Créer sa stack personnelle : outils de recherche, personnalisation, CRM, relance, analyse
- Formaliser ses routines IA hebdomadaires
- Clôture : partage des boîtes à outils entre participants

Livrable

Workflow commercial augmenté + Boîte à outils personnalisée

06 · ÉVALUATION

Évaluation finale (1h)

Évaluation à chaud (J0)

- Quiz final · 20 questions couvrant l'ensemble des modules (seuil : 70 %)
- Présentation orale de son modèle construit (5 min par participant)
- Validation des livrables sur grille critériée

Évaluation à froid (J+30)

- Envoi d'un livrable terrain réel (séquence déployée ou workflow documenté)
- Auto-évaluation sur la grille KPI construite en atelier
- Retour formateur personnalisé sous 5 jours ouvrés

Modalités d'évaluation · Qualiopi

Moment	Type	Outil	Seuil
En amont	Positionnement	Quiz 10 questions + autodiagnostic de maturité en prospection	·
Chaque module	Formative	Quiz de validation par module e-learning (10 questions)	70 %
Journée live	Sommative	Quiz final 20 questions + présentation orale + grille critériée de validation des livrables	70 % requis
J+1	Satisfaction à chaud	Questionnaire en ligne · NPS + retour qualitatif	cible 85 %
J+30	Satisfaction à froid	Questionnaire d'impact + livrable terrain réel	cible 70 %

07 · INDICATEURS

Indicateurs de résultats · Indicateur 2 Qualiopi

Indicateur	Cible
Taux de satisfaction globale (à chaud)	supérieur ou égal à 85 %
Taux de complétion du parcours	supérieur ou égal à 90 %
Taux de réussite à l'évaluation finale	supérieur ou égal à 80 %
Taux de recommandation (NPS)	supérieur ou égal à 50
Taux de transfert en pratique (J+30)	supérieur ou égal à 70 % ont déployé leur séquence ou leur workflow en réel

08 · LIVRABLES

Livrables remis aux participants

Chaque participant repart avec l'ensemble des livrables construits en formation :

- Canvas de prospection (ICP + personas + funnel)
- Fiche aide-mémoire prompt engineering
- Carte d'usage IA personnalisée
- Matrice de choix d'outils IA
- Séquence multicanale prête à l'emploi
- Simulation débrief & bonnes pratiques
- Workflow commercial augmenté
- Boîte à outils personnalisée
- Scorecard KPI
- Plan d'action 30 jours

09 · PÉDAGOGIE

Modalités pédagogiques

E-learning asynchrone	Modules vidéo + ressources téléchargeables, à compléter à son rythme avant la journée live
Ateliers pratiques	Groupe restreint de 6 à 12 participants pour garantir l'accompagnement individuel
Démonstrations live	Manipulation réelle des outils en direct : chaque outil est ouvert et utilisé
Cas réels	Simulation en conditions réelles sur cas apporté par le participant lui-même
Supports	Supports complets remis aux participants, réutilisables immédiatement

Accessibilité handicap

Pour toute situation de handicap nécessitant une adaptation pédagogique, matérielle ou d'organisation, merci de nous contacter avant l'inscription. Référente handicap : Aiché YIMGA.N · contact@leadflowpartenaires.com

10 · ACCÈS

Accessibilité & modalités d'accès

Inscription	Par email ou formulaire en ligne · contact@leadflowpartenaires.com
Délai d'accès	5 jours ouvrés minimum avant le démarrage de la session
Dossier OPCO	AIYANNA PARTNERS accompagne la constitution du dossier OPCO · délai moyen 15 jours
Prochaines dates	Consultez le calendrier sur www.leadflowpartenaires.com

11 · FINANCEMENT

Guide OPCO

Cette formation est éligible au financement par les OPCO dans le cadre du Plan de Développement des Compétences (PDC). AIYANNA PARTNERS accompagne les entreprises dans la constitution de leur dossier.

- 1 Contact · L'entreprise contacte AIYANNA PARTNERS : devis + programme transmis sous 48h
- 2 Dossier OPCO · Le dossier est monté avec l'entreprise et transmis à son OPCO selon le secteur d'activité
- 3 Validation · L'OPCO valide la prise en charge, totale ou partielle, sous 15 jours en moyenne
- 4 Formation · La formation se déroule : AIYANNA PARTNERS facture directement l'OPCO si accord obtenu

OPCO compatibles : OPCO EP · ATLAS · AKTO · AFDAS · OCAPAT · Constructys · OPCO Mobilités · Uniformation · OPCO Santé · 2i

AIYANNA PARTNERS

contact@leadflowpartenaires.com · 01 85 39 03 05 · www.leadflowpartenaires.com

[Réservez votre session ou demandez un devis intra](#)

Formation certifiée Qualiopi · Réf. AYAP-IAGEN-001 · NDA : 11923064892 · SIRET : 944 624 162 00029 · Mise à jour : Août 2026