

Création d'un agent IA spécialisé pour la vente

Ref: D0013-2 / MAJ 27/03/2026

Descriptif de la formation

Boostez vos ventes avec un agent IA pensé pour votre équipe commerciale. Cette formation vous guide dans la création d'un agent IA dédié à votre activité commerciale, capable de qualifier vos leads automatiquement.

Modalités

- **Date et lieux**
 - Date à définir
 - En présentiel
- **Durée**
 - 1,5 jour (10h30) - flexible
- **Prix**
 - Inter entreprise : à partir de 2245€ HT de 4 à 8 apprenants
 - Intra entreprise : sur demande
- **Public visé**
 - Commercial
 - SDR
 - Account Manager
 - Responsable grands comptes
- **Prérequis**
 - Niveau 1 IA ou connaissance des cycles de vente
- **Accessibilité**
 - Accessible aux personnes en situation de handicap
- **Délais d'accès**
 - 1 à 6 semaines

- Formation qualifiante : Oui
- Formation certifiante : Non

Objectifs de la formation

- Qualifier automatiquement les leads
- Rédiger des relances personnalisées
- Suivre le funnel

Programme de la formation

Qualification et scoring des leads (3h30)

- Utilisation du RAG pour enrichir les données CRM
- Scoring automatique avec IA

Automatisation des relances (3h)

- Prompts optimisés pour emails de relance
- Workflows d'envoi automatisés (Zapier/Make)

Suivi du funnel et prédiction (4h)

- Analyse de pipeline de ventes
- Forecasting avec modèles ML simples

Résultats attendus

- Concevoir un agent IA adapté à son propre processus de vente
- Paramétrer des règles de qualification automatique des leads selon ses critères
- Déployer et intégrer l'agent dans ses outils existants (CRM, messagerie, etc)

Moyens pédagogiques

- Présentation théorique
- Alternance théorie/ pratique
- Atelier pratique

Validation & preuves d'acquis

- Workflow complet + KPI de conversion

Contact & Référent Handicap

 Karl GAUTIER
 formation@solutio-group.fr
 02.23.47.63.85