
Programme de Formation

ChatGPT pour les commerciaux

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique

Public visé

Commerciaux, business developers, managers, dirigeants, consultants et formateurs souhaitant intégrer ChatGPT dans leur quotidien commercial pour accélérer prospection, efficacité et qualité de relation client.

Objectifs pédagogiques

Comprendre le fonctionnement réel de ChatGPT (version 5.0 et suivantes)

Maîtriser les prompts commerciaux : prospection, relance, négociation, suivi

Créer des séquences de messages, scripts et accroches réellement personnalisés

Gagner du temps sur les tâches répétitives et administratives

Exploiter ChatGPT comme levier de performance, d'inspiration et de ROI commercial

Description

Module 1 – Comprendre ChatGPT et les fondamentaux de l'intelligence conversationnelle

Application

Ce qu'est réellement ChatGPT (modèle GPT-5), ses capacités, ses limites et ses biais.
Différence entre IA générative, prédictive et cognitive.

Les risques liés à l'usage professionnel : confidentialité, RGPD, données clients.

L'art de formuler une consigne claire, précise et exploitable pour un usage commercial.

Action



Découverte guidée des fonctionnalités clés de ChatGPT : historique, mémoire, mode avancé, génération de texte, structuration de données, brainstorming et analyse d'informations commerciales.

Module 2 – Créer des prompts commerciaux efficaces et exploitables

Application

Principes d'un bon prompt : contexte, rôle, objectif, format attendu, niveau de détail, itération.

Différents types de prompts commerciaux : prospection, email de relance, objection, préparation de rendez-vous, argumentaire produit.

Action

Création de 10 prompts "signature" personnalisés à l'activité du participant + méthodologie d'itération pour améliorer la qualité des réponses IA.

Module 3 – Automatiser et accélérer la prospection grâce à ChatGPT

Application

Rédaction d'emails percutants, messages LinkedIn adaptés à la cible, accroches téléphoniques et scripts de rendez-vous.

Analyse d'un fichier clients ou prospects, identification des signaux faibles et préparation d'un pitch sur mesure.

Action

Mise en place d'un tunnel complet de prospection augmentée par ChatGPT : ciblage, message, relance, et analyse du retour client.

Module 4 – Utiliser ChatGPT comme copilote de performance commerciale

Application

Exploiter ChatGPT pour coacher sa posture, préparer ses rendez-vous, structurer ses relances et piloter ses indicateurs de performance.

Apprentissage de la réflexion augmentée : comment passer de la génération d'idées à la décision commerciale éclairée.

Action

Création de scénarios commerciaux assistés : simulation d'entretien client, reformulation d'objections, et plan d'action 30 jours avec prompts évolutifs



Prérequis

Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé

L'animation de la formation se déroule à distance, il est donc nécessaire de prévoir du matériel :

- Un ordinateur
- Une connexion internet stable
- Une webcam d'une qualité adéquate
- Un navigateur web à jour (chrome ou équivalent)
- Un espace au calme
- Un système audio adéquat : enceinte ou casque et un micro



Modalités pédagogiques

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate. Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets



Moyens et supports pédagogiques

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation

Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

Pendant la formation

Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

Après la formation

À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.

En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.



Informations sur l'admission

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou INTRA), sous réserve de disponibilités spécifiques.



Informations sur l'accessibilité

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – bonjour@propulsez.fr