Formation Claude IA pour commerciaux

Découvrir et maîtriser Claude, l'assistant IA d'Anthropic, pour augmenter la productivité commerciale, personnaliser la relation client et générer plus de business, plus vite.

Durée	1 jour (7 heures), en une journée ou en deux demi-journées
Format	En présentiel (à Rennes, à Paris ou dans vos locaux) ou à distance (classe virtuelle en direct)
Organisation	Inter-entreprises ou intra-entreprise, de 2 à 10 apprenants
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris
Sessions inter programmées	20 janvier 2027 : Rennes 17 mars 2027 : Paris 19 mai 2027 : Rennes 30 juin 2027 : Paris 22 septembre 2027 : Rennes 8 décembre 2027 : Paris
Public visé	Commerciaux, managers, business developers, responsables marketing et dirigeants souhaitant intégrer l'IA dans leurs routines commerciales pour accélérer la performance et renforcer leur efficacité opérationnelle. En B2B comme en B2C. Aucune compétence technique requise.
Niveau	Perfectionnement
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé. Un compte Claude actif avec un abonnement Pro, Max, Team et/ou Entreprise.
Tarifs	Inter : 1 300 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 2 800 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Identifier les usages concrets de Claude dans le quotidien commercial.
- Automatiser les tâches chronophages sans perdre la touche humaine.
- Exploiter Claude (Chat, Projets, Cowork) pour rédiger, segmenter et prospecter mieux.
- Détecter les signaux d'achat et prioriser ses leads grâce à l'IA.
- Mesurer le ROI de l'IA commerciale : temps gagné, taux de réponse et chiffre d'affaires additionnel.

Programme

Module 1 - Prendre en main Claude et ses usages dans la vente

1h45 · En groupe

Application

- Situer Claude dans le paysage de l'IA (ChatGPT, Perplexity, Copilot...) : ce que l'IA générative sait faire, ce qu'elle ne sait pas faire, et pourquoi la performance dépend toujours de l'humain qui la pilote.
- Identifier les surfaces utiles au commercial : le Chat, Cowork (l'assistant qui exécute des tâches, y compris programmées), Claude Code, les Projets (mémoriser un contexte récurrent), les Artefacts et Claude Design.
- Choisir le bon mode selon la tâche Sonnet 4.6 au quotidien, Opus 4.8 pour les enjeux complexes, Haiku 4.5 pour le volume et comprendre les tokens et leurs réflexes d'économie.
- Utiliser les connecteurs natifs, brancher un MCP, générer et déployer un plugin personnel. Créer des compétences. Utiliser Claude pour interagir directement avec vos applications grâce aux extensions.
- Connaître les opportunités, risques et limites : biais, confidentialité, RGPD et gestion responsable des informations commerciales.

Action

- Audit individuel des usages et croyances vis-à-vis de l'IA + création d'un Projet « mon territoire » et activation d'un premier connecteur (MCP) vers ses outils : CRM, messagerie, agenda.

Module 2 - Prospecter : la machine à signaux d'achat & le cold email

1h45 · En groupe

Application

- Détecter les signaux d'achat : définir son client idéal et ses signaux prédictifs (levée de fonds, recrutements, nominations, ouvertures de site), faire scanner le marché chaque matin et obtenir une liste de comptes priorisés (signal, « pourquoi maintenant », accroche).
- Cibler et écrire des cold emails qui passent : accroche personnalisée ancrée sur un signal, problème, preuve sociale, appel à l'action léger ; construire une séquence multi-touch.
- Garder le contrôle humain sur les contenus générés et éviter les dérives du « copier-coller automatisé » : l'IA comme levier de pertinence, pas comme substitut à l'effort commercial.

Action

- Mise en place d'un workflow complet de prospection augmentée : un radar à signaux quotidien + une séquence de 4 cold emails personnalisés, prête à déployer sur ses comptes.

Module 3 - Renforcer la relation et conclure : entraînement, propositions & relances

1h45 · En groupe

Application

- S'entraîner avec Propulsez Coach IA (basé sur Anthropic et les modèles Claude) : mise en situation de prospection et feedback (points forts, axes de progrès) pour transformer les acquis en réflexes.
- Utiliser l'IA pour analyser les besoins, adapter le discours, repérer les signaux faibles lors des échanges et formuler des propositions plus pertinentes.
- Automatiser propositions et relances : générer une proposition structurée à partir des notes de découverte, l'affiner, l'exporter ; cadencer une séquence de relance. Garder le contrôle : valider chiffres, périmètre et ton.

Action

- Mise en pratique sur cas réels : une simulation sur Coach IA + une trame de proposition commerciale et une séquence de relance réutilisables.

Module 4 - Piloter sa performance, mesurer le ROI & Battle d'agents IA 1h45 · En groupe

Application

- Intégrer l'IA dans son pilotage : suivi de pipeline, scoring, indicateurs d'efficacité commerciale et mesure du ROI (temps gagné, taux de réponse, business additionnel).
- Construire des routines durables : tâches programmées, bibliothèque de prompts, bonnes pratiques pour industrialiser sans déshumaniser.

Action

- Grand final – Battle d'agents IA : tous les participants affrontent le même défi (un compte cible émet un signal d'achat). En temps limité, chacun mobilise ses routines radar, accroche, séquence, proposition et un jury (formateur + pairs) note la personnalisation, la pertinence et la rapidité pour désigner le meilleur « agent commercial » de la journée.
- Création d'un tableau de bord de performance assisté par IA + définition de 3 indicateurs de pilotage à suivre sur 30 jours et d'un plan d'action 30-60-90.

Déroulement

Réunion de cadrage	30 minutes À distance individuel	Un échange simple et direct pour comprendre vos enjeux et vos besoins, identifier les compétences à renforcer, ajuster le programme sur-mesure, et caler la logistique (dates, horaires, financement).
La journée immersive de formation	7 heures En présentiel ou à distance 2 à 10 apprenants	Formation d'une journée consécutive ou deux demi-journées distinctes, très opérationnelle. En face-à-face avec votre formateur-expert, vous travaillez exclusivement les compétences dont vous avez besoin, avec une large place à la mise en pratique à partir de vos cas d'usage, de vos cibles et de vos outils.

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/claude-ia-pour-commerciaux/. Indicateurs de résultats : propulsez.fr/nos-resultats/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 04/11/2026, revu tous les six mois.