

IA : Automatisation de la prospection 35H

Nettoyage

Formation complète sur l'utilisation de l'intelligence artificielle pour automatiser les processus de prospection commerciale dans le secteur nettoyage. Découvrez comment les outils IA peuvent optimiser la recherche de clients, qualifier les prospects et augmenter votre efficacité commerciale. Une formation pratique et opérationnelle adaptée aux salariés du secteur nettoyage.

Duree	35 heures (5 jours)
Modalite	Intra-entreprise
Effectif	1 a 5 stagiaires
Mise a jour	16 janvier 2026

Public vise et Prerequis

- > Salariés du secteur nettoyage (responsables commerciaux, chargés de prospection, gérants) et tout public souhaitant développer ses compétences en automatisation IA de la prospection. Aucune expérience préalable en IA ou informatique requise.

Prerequis :

- > Aucun prérequis spécifique. Maîtrise basique d'Internet et d'un ordinateur recommandée.

Objectifs Pedagogiques

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- > • Identifier les outils IA disponibles pour la prospection commerciale
- > • Analyser les processus de prospection manuels existants
- > • Appliquer les solutions IA aux workflows nettoyage
- > • Concevoir une stratégie prospection automatisée
- > • Évaluer l'impact et ROI des solutions implémentées

Contenu Detaille

Jour 1 : Fondamentaux IA et prospection (7h)

- > Concepts clés intelligence artificielle appliquée
- > Panorama outils IA prospection actuels
- > Spécificités secteur nettoyage commercial
- > Audit des processus prospection actuels
- > Atelier pratique : identifier son écosystème IA

Jour 2 : Outils et plateformes (7h)

- > Chatbots et assistants virtuels qualification
- > Scraping données et segmentation intelligente
- > CRM avec IA intégrée pour nettoyage
- > Automatisation emails et relances ciblées
- > Atelier pratique : configurer un chatbot basique

Jour 3 : Acquisition et qualification leads (7h)

- > Identification intelligente prospects qualifiés
- > Scoring automatisé et priorisation prospects
- > Enrichissement données prospection par IA
- > Ciblage géographique et sectoriel optimisé
- > Atelier pratique : mettre en place scoring leads

Jour 4 : Automatisation workflows et suivi (7h)

- > Workflows prospection automatisés multicanal
- > Personnalisation messages à grande échelle
- > Suivi et relances intelligentes automatiques
- > Métriques et tableaux de bord prospection
- > Atelier pratique : concevoir workflow automation

Jour 5 : Implémentation et ROI (7h)

- > Plan implémentation solution IA prospection
- > Gestion changement et adoption collaborateurs
- > Indicateurs performance et mesure ROI
- > Conformité légale données prospection
- > Atelier pratique : évaluer impact économique

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques structurés, cas pratiques secteur nettoyage, mises en situation sur outils réels, travaux en petits groupes, démonstrations interactives d'outils IA, échanges sur expériences terrain.

Dispositif d'évaluation

Évaluation diagnostique initiale, questionnaires formatives après chaque module, quiz formatif jour 4, QCM final jour 5 (70% minimum requis pour validation).

Accessibilité handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est disponible pour étudier les adaptations nécessaires.

Représentant handicap : **Aymen Benabdelmoumene** — instudia.formations@gmail.com — 0759012161