



# L'I.A. & LEADS POUR AMÉLIORER SA RELATION CLIENT ET SA PROSPECTION

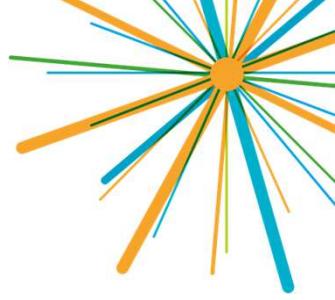
## OBJECTIFS

- Comprendre ce que l'I.A change dans la relation client et le développement commercial.
- Préparer et réussir ses interactions commerciales grâce à l'I.A.
- Générer plus de prospects qualifiés.
- Améliorer la fidélisation, le suivi client, et planifier son tunnel de vente (scripts commerciaux, propositions commerciales et suivi client)
- Utiliser les outils essentiels : ChatGPT, Perplexity, Lusha, Dropcontact, Gamma, Canva...
- Créer des prompts et agents I.A. commerciaux personnalisés.

## PROGRAMME DE FORMATION

|   |  |
|---|--|
| Préparer et réussir ses interactions clients                  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse d'un site ou profil pour cibler les besoins.</li><li>• Messages d'approche personnalisés.</li><li>• Scripts d'appels, pitchs, propositions commerciales.</li><li>• Emails de remerciement et relances</li></ul>  |
| Générer des prospects qualifiés                               | <ul style="list-style-type: none"><li>• Création de listes cibles.</li><li>• Personas commerciaux.</li><li>• Messages d'approche et de relance.</li><li>• Préparation d'un salon ou événement.</li></ul>   |
| Améliorer la relation client et la fidélisation grâce à l'I.A | <ul style="list-style-type: none"><li>• Réponses rapides et professionnelles.</li><li>• Scripts d'objections.</li><li>• Gestion d'avis clients.</li><li>• Messages de fidélisation et upsell.</li><li>• Analyse de site.</li><li>• Messages d'approche.</li><li>• Relances 24h / 3 jours / 7 jours.</li><li>• Réponses objections.</li><li>• Propositions commerciales</li></ul> |





# Modalités pratiques

## PUBLIC CIBLE

- Dirigeants, responsables communication, commerciaux, équipes administratives, indépendants, TPE/PME, professionnels du MICE, de l'événementiel et de l'hôtellerie basés en région Provence-Alpes Côte d'Azur

## PRE-REQUIS

- Cette formation exige des participants qu'ils aient répondu à un questionnaire préalable. Ce formulaire permettra au formateur de proposer une formation qui répond davantage à vos attentes

**DUREE** 3h30 de formation (formation intra-entreprise) ou 7h00 si prise en charge OPCO - choisir deux modules : 4 choix possibles : I.A. & Opérationnelle, I.A.& Communication, I.A. &Leads, I.A. & Events

**DATES** à partir du 6/01/2026 - à définir avec le formateur

**TARIFS** Formation 3h30 - adhérents Linkeus 590€ HT par structure / non-adhérents 700€ HT par structure

Si formation 7h00 - adhérents Linkeus 960€ HT par structure / non-adhérents 1150 € HT par structure

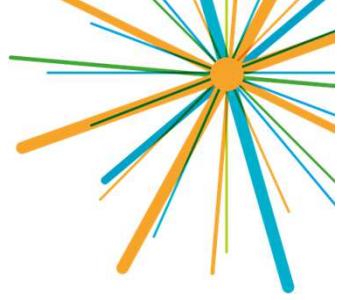
**NOMBRE DE PARTICIPANTS** min 1 - max 5

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation collective dispensée en classe virtuelle ou en présentiel.
- Acquisition de compétences techniques, pratiques et opérationnelles basée sur : des cas pratiques, des fiches techniques claires et structurées, un benchmark des meilleures pratiques et techniques de référence.
- Modalités d'évaluation des acquis
  - Évaluation préalable à la formation via un autodiagnostic.
  - Évaluation continue des acquis tout au long de la formation.
  - Évaluation finale de l'atteinte des objectifs pédagogiques en fin de formation.
  - Suivi et appréciation de la formation

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

Demande d'inscription à [h.bregand@linkeus.fr](mailto:h.bregand@linkeus.fr)



# Formateur

Martine PETIOT DUCLAUX, Delta Innov

Expert en Communication Marketing Événementiel et Intelligence Artificielle Martine accompagne depuis plusieurs années les professionnels du secteur touristique et événementiel dans leur transformation digitale. Elle combine une expertise approfondie en stratégie marketing événementielle avec une maîtrise des technologies IA les plus récentes. Son approche est pragmatique et orientée résultats : elle aide les structures à automatiser leurs processus, générer plus de leads qualifiés, améliorer leur communication et se différencier dans un univers concurrentiel. Basée en Région Sud (Provence-Alpes-Côte d'Azur) à Hyères-les-palmiers, elle connaît intimement les enjeux et les opportunités du secteur événementiel et de l'hôtellerie régional.