Programme de formation

Prospection B2B automatisée

Trouver ses prospects dans les données publiques, écrire des séquences qui obtiennent des réponses, et envoyer sans finir en indésirables

Durée	2 jours, soit 14 heures.
Public	Dirigeants, commerciaux, indépendants et responsables du développement d'entreprises qui vendent à d'autres entreprises.
Prérequis	Disposer d'une offre à vendre à des entreprises et d'une adresse email sur le nom de domaine de l'entreprise. Utiliser un tableur. Un questionnaire de positionnement, envoyé avant la formation, vérifie ces prérequis.
Effectif	1 à 8 participants par session.
Modalités	Présentiel, dans les locaux de l'entreprise (intra) ou en salle (inter), ou classe virtuelle en direct. Chaque participant travaille sur un ordinateur, sur ses propres documents.
Délai d'accès	Session programmée sous 15 jours à 1 mois après la demande, selon le calendrier du client et le délai de prise en charge par son OPCO.
Tarif	Intra-entreprise : 1 600 € HT pour 2 jours (1 à 6 personnes). Inter-entreprises : 490 € HT par personne. TVA à 20 % en sus. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise une fois l'organisme certifié Qualiopi.
Formateur	Driss REDOUANE, intervenant du cabinet : conception et mise en production d'un logiciel SaaS de gestion de réseau de franchise vendu à un réseau de serrurerie, du site et de l'espace client du cabinet (référencement local, signature en ligne, facturation électronique raccordée à une plateforme agréée), d'un moteur de prospection automatisée et d'agents de traitement des emails et des documents.
Contact	06 63 36 54 41 · contact@amaneconseils.com

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

• définir sa cible (activité, zone, taille) et constituer une base de prospects à partir de sources publiques gratuites ;
• enrichir et nettoyer la base : dédoublonnage, sites internet, emails professionnels, téléphones ;
• configurer l'envoi pour arriver en boîte de réception : domaine, SPF, DKIM, DMARC, montée en charge, quotas, rebonds ;
• écrire avec l'IA une séquence de 3 emails personnalisés et une page d'atterrissage qui convertit ;
• respecter le cadre légal de la prospection B2B : information, opposition, désinscription en un clic, liste d'exclusion ;
• suivre les résultats (ouvertures, clics, réponses, rendez-vous) et organiser les appels de relance.

Contenu et déroulé

Séquence	Contenu	Méthode
Jour 1	**La base et l'envoi.** Ciblage ; sources publiques (API Recherche d'entreprises / SIRENE, annuaires professionnels comme l'annuaire RGE, OpenStreetMap) ; enrichissement ; réglages techniques de délivrabilité ; cadre légal.	Atelier, construction de la base
Jour 2	**Les messages et le suivi.** Séquence J0 / J+4 / J+10, personnalisation par IA, objets, page personnalisée, suivi des clics ; liste d'appels du jour ; tableau de bord ; plan de lancement ; évaluation.	Atelier, évaluation

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation active : 70 % du temps en ateliers sur les documents et les situations réelles des participants. Support remis à chacun : guide pratique et fiches mémo. Matériel : un ordinateur par participant (fourni par l'entreprise en intra), connexion internet, vidéoprojecteur ou partage d'écran.

Modalités d'évaluation

• Avant : questionnaire de positionnement (prérequis et attentes).
• Pendant : exercices pratiques corrigés à chaque séquence.
• Fin : évaluation des acquis (cas pratique et questionnaire), plan d'action personnel, questionnaire de satisfaction.
• Trois mois après : questionnaire sur la mise en pratique dans l'entreprise.
• Remise d'une attestation de fin de formation précisant les objectifs, la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis. Formation non certifiante.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Merci de nous prévenir avant l'inscription : le déroulé, les supports et le lieu sont adaptés au besoin, avec si nécessaire l'appui des partenaires spécialisés (Agefiph, Cap emploi). Référent handicap : M. Ghadfa, 06 63 36 54 41.

Indicateurs de résultats

Nouvelle formation : le taux de satisfaction et le taux de réussite à l'évaluation des acquis seront publiés après les premières sessions.

Programme mis à jour le 02/11/2026 · version 1.0