

Utiliser l'IA pour mieux identifier, qualifier, contacter et relancer des prospects BtoB en France et à l'export.

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de cibler et qualifier des prospects stratégiques (cavistes, CHR, grossistes, etc.), de construire un fichier de prospection exploitable et de personnaliser ses communications en fonction du circuit et du profil client. Il saura adapter son approche commerciale aux spécificités culturelles et sectorielles, en utilisant des outils comme l'IA pour préparer les négociations, et mettra en œuvre les techniques de prospection grâce à des simulations d'appels et de rendez-vous.

Durée

2 demi-journées -
matin
(7 h)

Date(s)

12 novembre matin
+ 24 novembre 2026
matin

Lieu(x)

à distance

Tarif

350 €

Un lien de connexion
vous sera adressé

11 mars matin
+ 18 mars 2027 matin

Public visé :

- Vignerons,
- Commerciaux,
- Responsables export,
- Agents commerciaux,
- Dirigeants de domaines, de caves coopératives, de maisons de négoce.

Objectif(s) pédagogique(s) :



Compétences apportées par la formation "Booster sa prospection commerciale avec l'IA"

- Identifier des prospects pertinents par circuit : cavistes, CHR, grossistes, importateurs, agents, distributeurs.
- Qualifier un prospect avant prise de contact.
- Construire un fichier de prospection exploitable.
- Rédiger des emails personnalisés.
- Adapter son approche selon le pays, le

circuit et le profil du client.

- Préparer une négociation commerciale avec l'IA.
- Simuler un appel ou un rendez-vous de prospection

Programme :

- Préparer un rendez-vous avec un caviste, un restaurateur, un grossiste, un importateur.
- Générer une fiche client avant rendez-vous.
- Traduire les caractéristiques techniques d'un vin en bénéfices commerciaux.
- Adapter son discours selon le profil client.
- Utiliser l'IA comme contradicteur et utiliser le mode vocal pour s'entraîner.
- Rédiger le compte rendu de rendez-vous.
- Créer une relance pertinente.
- Identifier les prochaines actions commerciales.
- Cas pratiques : simulation de rendez-vous avec un importateur sceptique, préparation d'un argumentaire pour une cuvée premium, débrief d'un rendez-vous commercial, rédaction d'une relance post-salon.

Prérequis :

Aucun

Un lien pour vous connecter vous sera adressé avant la formation.

Moyens pédagogiques :

Documents pédagogiques, diaporama, prompts de simulation de négociation, modèle de fiche de préparation rendez-vous, trame de compte rendu commercial, bibliothèque d'objections et réponses.

Effectifs :

Mini : 2 personnes

Maxi : 15 personnes

Moyens d'encadrement :

La formation sera assurée par une/un intervenant(e) professionnel(e), expert(e) du sujet, qui accompagne de nombreux clients au quotidien sur ces thématiques.

Marion BARRAL

Formatrice

Moyens d'évaluation :

Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.

À l'issue de la formation

Remise au stagiaire d'une attestation de formation

Modalités pratiques :

Lieu des cours :

Université du Vin à Suze-la-Rousse

Accessibilité :

Les locaux et la formation sont accessibles pour

Délai d'accès :

Étude des dossiers par l'organisme de formation et acceptation dans la limite du nombre de participants maximum prévu et des prérequis

les personnes en situation de handicap. L'équipe de l'Université du Vin se tient à votre disposition, en amont de la formation, pour mettre en œuvre les mesures d'accompagnement nécessaires. Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter notre référent handicap :
Céline THOMAS 04 75 97 21 30
celine.thomas@universite-du-vin.com

éventuels.

L'Université du Vin se réserve le droit d'accepter les candidatures jusqu'à la veille de la formation et sous réserve d'une solution de financement assurée et justifiée.