MarketFrame



JOURNÉE IA SUR MESURE · CLAUDE POUR LES COMMERCIAUX

Formation Claude pour les commerciaux

Une journée de formation à Claude pour une équipe commerciale : un projet Claude par compte ou par offre, avec ses instructions permanentes (ton, conditions, argumentaire), puis les devis et propositions commerciales structurés à partir de notes, et les e-mails et relances adaptés à chaque situation.

Dans votre entreprise, dès 3 commerciaux, sur vos dossiers réels. Claude est retenu ici pour ses projets, qui gardent le contexte d'un client d'un échange à l'autre, et pour la qualité de ses rédactions longues.

DURÉE
7 heures

HORAIRES
9 h à 12 h 30 et 13 h 30 à 17 h

FORMAT
Intra (formation équipe), en présentiel dans les locaux du client

EFFECTIF
Intra : 3 à 8 participants (10 maximum avec supplément)

La journée, module par module

Le cadre est celui de la formation équipe sur mesure : un panorama d'ouverture, trois modules choisis pour votre métier, un atelier sur un dossier réel apporté par chaque participant, puis les règles d'usage et l'évaluation des acquis.

MODULE 01

Panorama et choix des outils

1 h 00

Cartographie des usages de l'IA dans le métier des participants, comparaison des outils sur un cas réel, confidentialité des données de l'entreprise.

> **Objectif du module :** Identifier les usages pertinents de l'IA dans son métier et choisir l'outil adapté.

MODULE 02

Claude : Projects et instructions permanentes

1 h 30

Niveau 2 · Pratiquer

Être capable de créer un Project Claude réunissant documents et consignes permanentes, et l'utiliser pour produire un document conforme.

- Organiser son travail : conversations, Projects, préférences
- Choisir et charger les bons documents
- Écrire des instructions permanentes
- Partager un Project avec l'équipe (offre Team)

> **Mise en pratique :** Créer le Project d'un dossier réel et produire un premier livrable.

MODULE 03

Devis et propositions commerciales

1 h 30

Niveau 2 · Pratiquer

Être capable de produire un devis ou une proposition commerciale structurée à partir de notes, d'un métré ou d'un message vocal, et en contrôler quantités et prix.

- Des notes brutes au devis structuré
- Variantes, options et argumentaire
- Contrôle des quantités, prix et conditions
- Modèle réutilisable pour les prochains devis

> **Mise en pratique :** Rédiger un devis réel du participant et le contrôler sur grille.

MODULE 04

E-mails et relances clients

1 h 30

Niveau 1 · Découvrir

Être capable de rédiger des e-mails et relances adaptés à chaque situation, au bon ton, et constituer sa bibliothèque de modèles.

- Trouver le bon ton selon le client
- Relances graduées : devis, paiement, réponse
- Réponses délicates : réclamation, refus, retard
- Bibliothèque de modèles personnalisables

> **Mise en pratique :** Rédiger cinq e-mails réels en attente du participant.

MarketFrame SAS au capital de 3 000 €, 199 Impasse de Beaurende, 43110 Aurec-sur-Loire. RCS Le Puy-en-Velay 101 918 902, TVA FR11101918902. contact@marketframe.fr | 06 26 75 01 28 | marketframe.ai. Organisme de formation enregistré sous le numéro 84430389243. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

MODULE 05

Atelier : un dossier réel du participant

1 h 00

Chaque participant traite un dossier qu'il a apporté, du premier prompt au document exploitable, puis le restitue au groupe. Cas pratique noté. Avec un atelier long, l'atelier noté est intégré à l'atelier long.

> **Objectif du module :** Traiter de bout en bout un dossier réel de son entreprise.

MODULE 06

Limites, règles d'usage et évaluation des acquis

0 h 30

Points de contrôle avant envoi ou diffusion, règles internes, évaluation des acquis et plan de progression individuel.

> **Objectif du module :** Définir les règles d'usage et les points de contrôle applicables à son activité.

Durée totale : 7 heures.

Pour votre métier

Vigilance

Les prix, les conditions et les engagements d'un devis ou d'un e-mail sont ceux du commercial : Claude rédige et structure, le commercial vérifie avant envoi. Les données des clients entrent dans un compte réglé pour la confidentialité.

Outils et comptes utilisés

Un abonnement Claude permettant les projets (compte professionnel), la grille tarifaire et les modèles de devis et d'e-mails de l'entreprise.

Ce que la formation ne couvre pas

La formation ne porte ni sur le CRM, ni sur la prospection téléphonique, ni sur la négociation elle-même : elle apprend à utiliser Claude pour les écrits commerciaux, devis compris.

Pack officiel le plus proche

Pack commercial et relation client (prospection, devis et propositions, relances), une journée déjà composée pour ce secteur.

Modules aussi utiles, pour une seconde journée ou un accompagnement individuel

- Préparer un rendez-vous et qualifier un prospect (1 h 30)
- Prospection LinkedIn : accroche, invitation, relance (1 h 30)
- Préparer une négociation et traiter les objections (1 h 30)
- Claude : connecteurs et travail sur vos applications (1 h 30)

MarketFrame SAS au capital de 3 000 €, 199 Impasse de Beaurende, 43110 Aurec-sur-Loire. RCS Le Puy-en-Velay 101 918 902, TVA FR11101918902. contact@marketframe.fr | 06 26 75 01 28 | marketframe.ai. Organisme de formation enregistré sous le numéro 84430389243. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Tarif

FORMATION ÉQUIPE, JOURNÉE

1 590 € HT

par groupe de 3 à 8 participants, 90 € HT par participant supplémentaire (10 maximum).

CONCEPTION D'UNE TÂCHE ABSENTE DE LA BIBLIOTHÈQUE

390 € HT

Ce que le prix comprend

Compris : animation par le formateur, support de formation, pack de prompts réutilisables, attestation de fin de formation, point d'ancrage à 30 jours. Non compris : abonnements aux outils d'IA, déplacement intra hors Loire et Haute-Loire (80 € HT par jour), location de salle pour un intra hors des locaux du client (refacturée au réel).

Prise en charge possible via notre organisme partenaire certifié. La demande doit être déposée au moins 15 jours avant le démarrage.

Public, prérequis et méthodes

À qui s'adresse cette formation

Équipes de TPE et PME qui veulent travailler leurs propres tâches, quel que soit le secteur. C'est aussi la réponse pour un métier absent des packs.

Prérequis

Aucun prérequis en IA pour les modules de niveau 1. Les prérequis des modules de niveau 2 et 3 figurent dans la bibliothèque. Le diagnostic flash (offert) fixe les modules retenus. Chaque participant apporte 2 ou 3 documents réels, anonymisés si nécessaire.

Financement

Financement direct par l'entreprise (plan de développement des compétences) ou par le bénéficiaire. Prise en charge possible via notre organisme partenaire certifié. La demande doit être déposée au moins 15 jours avant le démarrage.

Méthodes et moyens pédagogiques

- 20 % d'apports courts, 40 % de démonstrations commentées, 40 % de pratique sur les documents réels des participants.
- Tour de table d'ouverture pour ajuster le rythme et les exemples au niveau de chacun.
- Support de formation, fiches méthodes et pack de prompts remis à chaque participant.
- Présentiel : vidéoprojecteur, connexion internet et partage de connexion de secours.

Suivi après la formation

Point d'ancrage à 30 jours, en visio, pour vérifier la mise en pratique et lever les blocages.

Questions fréquentes

Pourquoi Claude plutôt que ChatGPT pour des commerciaux ?

Pour les projets par client et la rédaction longue ; ChatGPT convient aussi, avec les GPTs. La journée par métier commercial existe avec l'un ou l'autre, selon l'outil que l'entreprise paie déjà.

Claude peut-il écrire dans notre CRM ?

Avec les connecteurs, sur certains CRM, et avec des droits définis : c'est le module « Claude : connecteurs et travail sur vos applications », en complément. La journée produit d'abord les écrits.

Les devis gardent-ils notre modèle ?

Oui : le modèle de devis de l'entreprise est donné au projet Claude une fois, puis chaque devis le reprend.

Contact

contact@marketframe.fr
06 26 75 01 28
marketframe.ai

Journée composée sur le cadre de la formation équipe sur mesure (fiche version 2.1, 20 octobre 2026) : les modules retenus, leurs objectifs et les modalités d'évaluation sont inscrits au programme annexé à la convention. Prix hors taxes, TVA 20 % en sus. Tarifs en vigueur au 19 octobre 2026.

Version en ligne, tenue à jour : https://marketframe.ai/formation-ia/metiers/claude-commerciaux/