OH OHMYBUSINESS

PROGRAMME DE FORMATION

Custom - Gestion des prospects et déploiement d'agents IA avec GoHighLevel pour le réseau marketing

Programme mis à jour le 19/08/2026.

PUBLIC VISÉ

Professionnels du développement en réseau marketing, leaders réseau, distributeurs, entrepreneurs, indépendants et responsables du recrutement ou du suivi des prospects. Plus largement, professionnels souhaitant automatiser leur prospection avec GoHighLevel.

PRÉREQUIS

Disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet stable et d'un accès à un compte ou sous-compte GoHighLevel pour les exercices. Aucune connaissance préalable de l'outil n'est requise. Entretien et positionnement initial avant la première séance.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE LA FORMATION

- Naviguer dans GoHighLevel et distinguer agence et sous-compte.
- Créer, importer et segmenter les contacts avec tags et Smart Lists.
- Construire un pipeline avec opportunités et statuts adaptés.
- Structurer les champs personnalisés des opportunités.
- Exploiter la valeur d'une opportunité et les affichages du pipeline.
- Automatiser la gestion des opportunités.
- Choisir et paramétrer Conversation AI, Voice AI ou Flow AI selon l'usage.
- Déployer un bot Conversation AI personnalisé.
- Scripter, tester et déboguer un agent Voice AI.
- Construire un flow conversationnel avec routage conditionnel.
- Connecter WhatsApp à GoHighLevel et aux agents IA.
- Orchestrer les relances avec des workflows.
- Injecter un résumé IA dans les fiches d'opportunité.
- Assembler et tester un système complet de prospection autonome.

NATURE, DURÉE ET ORGANISATION

Parcours complet : 85 heures en classe virtuelle synchrone. La durée retenue, les éventuelles adaptations, le contenu et le calendrier sont précisés dans le programme personnalisé transmis avant l'inscription. Distanciel synchrone sur Zoom. Parcours de référence organisé sur 17 journées de 5 heures, avec deux créneaux par journée. Les horaires de chaque session sont communiqués avant l'inscription.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Inscription après un entretien préalable d'analyse des besoins et la définition du parcours. Sans financement externe : accès possible sous 48 heures après réception de la demande complète, selon les places disponibles. Avec financement externe : accès estimé sous 4 semaines après réception du dossier complet, sous réserve de l'accord du financeur et des places disponibles. Le calendrier et les horaires sont communiqués avant l'inscription.

TARIF ET FINANCEMENT

Parcours complet de 85 heures : 3 000 €. Toute adaptation fait l'objet d'une proposition tarifaire avant signature. TVA non applicable : article 261-4-4°a du CGI. Une prise en charge peut être sollicitée auprès de votre financeur selon votre statut, sous réserve d'éligibilité et de son accord. Elle n'est jamais automatique.

CONTENU DE LA FORMATION

Programme public de référence. Les adaptations du parcours sont indiquées dans le programme personnalisé transmis avant l'inscription.

Module 1 - Fondamentaux GoHighLevel - 5 h

Architecture agence et sous-compte, navigation, réglages, contacts, tags, Smart Lists et conversations.

Module 2 - Pipeline et opportunités - 4 h

Pipelines, étapes, statuts, distinction contact/opportunité et configuration d'un pipeline de prospection.

Module 3 - Champs personnalisés d'opportunité - 4 h

Champs de contact et d'opportunité, organisation en dossiers, conventions de nommage et fiabilité des données.

Module 4 - Valeur d'opportunité et pilotage visuel - 4 h

Valeur des opportunités, vues Kanban et liste, filtres, tris et motifs de perte.

Module 5 - Gestion opérationnelle et automatisation légère - 4 h

Déplacements, actions en masse, triggers natifs, assignation et notifications.

Module 6 - Reporting et atelier pipeline - 4 h

Tableaux de bord et rapports ; construction d'un pipeline de recrutement ; évaluation du bloc et questions/réponses.

Module 7 - Fondamentaux de l'IA dans GoHighLevel - 6 h

Conversation AI, Voice AI, Flow AI, réglages, crédits, limites, garde-fous et cas d'usage.

Module 8 - Conversation AI / chat - 10 h

Configuration d'un bot, modes Suggestive et Auto-pilot, canaux, personnalité, instructions, garde-fous et base de connaissances.

Module 9 - Voice AI / agent vocal - 12 h

Configuration, numéros, voix, scripts, objectifs, appels entrants/sortants, transfert humain, rendez-vous, tests et débogage.

Module 10 - Flow AI - 12 h

AI Message, AI Capture, capture de champs, mapping, routage conditionnel, branches et atelier de flow conversationnel.

Module 11 - Liaison WhatsApp - 8 h

Connexion via fournisseur ou API officielle, numéro, templates et branchement d'un agent de suivi.

Module 12 - Orchestration avec les workflows - 8 h

Tags, assignation, mises à jour d'opportunités et relances multicanales ; atelier de nurturing.

Module 13 - Résumé IA et intégration - 4 h

Génération du résumé, injection dans un champ personnalisé et atelier final d'évaluation des acquis.

MÉTHODES MOBILISÉES

Apports méthodologiques courts en classe virtuelle, démonstrations en direct, ateliers sur un sous-compte GoHighLevel, mises en situation immédiates et partage d'écran. Supports collaboratifs et questions au formateur entre les séances selon les modalités de la session.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Avant : entretien et quiz de positionnement. Pendant : exercices pratiques et corrections collectives à chaque module. À la fin : quiz et atelier final, appréciation des acquis au regard des objectifs, questionnaire de satisfaction. Questionnaire à froid après la formation.

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Signalez vos besoins avant l'inscription à Erwan Paste, référent handicap : contact@ohmybusiness.fr - 07 67 15 14 75. Les possibilités d'adaptation du rythme, des supports et des évaluations sont étudiées individuellement. Une orientation vers un interlocuteur spécialisé est proposée si nécessaire.

CONTACT ET DOCUMENTS REMIS

Formateur et responsable pédagogique : Erwan Paste. Contact : contact@ohmybusiness.fr - 07 67 15 14 75. Site : https://ohmybusiness.fr Suivi de présence par séance de classe virtuelle, attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Programme personnalisé et documents contractuels transmis avant signature.