Expertise Performance Solutions Compétences

ASCENCIEL

Développement des compétences, formation, conseil

L'IA GENERATIVE AU SERVICE DE LA FONCTION COMMERCIALE

Prospecter, convaincre et fidéliser plus vite — en personnalisant à grande échelle

Durée – 1 à 2 journées (7 h/jour) | **Public –** commerciaux, business developers, avant-vente, responsables des ventes, ADV | **Prérequis –** aucun prérequis technique ; socle IA générative recommandé |

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Identifier les usages de l'IA générative utiles à la fonction commerciale et leurs apports concrets.**
- **Accélérer la prospection et la personnalisation des approches.**
- **Gagner du temps sur les propositions et les argumentaires.**
- **Exploiter l'IA pour le suivi client et l'analyse commerciale.**
- **Choisir des outils adaptés en respectant le RGPD et en validant les engagements.**

Contenu pédagogique — le parcours en 1 à 2 journées

Parcours modulable. La Journée 1 constitue le socle prospection et propositions ; la Journée 2 approfondit le suivi et le pilotage. Chaque participant travaille sur ses propres cas ; un projet fil rouge se construit d'une journée à l'autre.

JOUR 1 Prospecter et convaincre

Finalité — cadrer les apports de l'IA pour le commercial et gagner du temps sur la prospection et les propositions, en personnalisant à l'échelle et dans le respect du RGPD.

Objectifs de la journée — à l'issue, le participant sait :

- Situer les usages commerciaux de l'IA (volume, réactivité, personnalisation) et le cadre RGPD des données prospects
- Rédiger et personnaliser des messages d'approche (e-mail, LinkedIn) et des séquences de relance multicanal
- Qualifier un compte à partir d'informations publiques et préparer scripts d'appel et trames de découverte
- Rédiger propositions et réponses à appels d'offres et adapter l'argumentaire par secteur, persona ou objection.

Contenu — *cadrer les apports de l'IA · prospection & développement · avant-vente & propositions · argumentaires.*

JOUR 2 Suivre et piloter (approfondissement)

Finalité — étendre l'usage au suivi client, à l'analyse commerciale et à la montée en compétence, avec le niveau de contrôle requis.

Objectifs de la journée — à l'issue, le participant sait :

- Rédiger comptes rendus de rendez-vous, synthèses de compte et réponses de suivi (à partir de notes ou transcription) ;
- Concevoir des enquêtes de satisfaction et en analyser les retours ;
- Analyser un export CRM (pipeline, conversion), préparer un reporting et détecter signaux et priorités ;
- S'entraîner (jeux de rôle, objections) et créer fiches produits et battle cards.

Contenu — *relation client & suivi · analyse & pilotage commercial · montée en compétence · outils utiles à la fonction.*

Les outils les plus utiles à la fonction commerciale

- **Assistant conversationnel :** ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot (rédaction, personnalisation, argumentaires).
- **Copilote CRM :** Salesforce Einstein, HubSpot AI, Microsoft Copilot.
- **Sales intelligence :** Clay et outils d'enrichissement.
- **Analyse d'appels :** Gong, Modjo.
- **Transcription et supports :** Otter, Fireflies, Gamma.

Cadre d'usage : RGPD et engagements

La fonction commerciale engage l'entreprise : le cadre d'usage fait partie intégrante du parcours.

- RGPD sur les données prospects et clients : information et consentement.
- Validation des engagements et des chiffres : rien de contractuel (prix, délais, garanties) n'est diffusé sans relecture humaine.
- Construction d'une bibliothèque d'argumentaires et de gabarits d'équipe.

Chacun repart avec

- ✓ Une bibliothèque de gabarits commerciaux réutilisables : messages d'approche, séquences, propositions, argumentaires.
- ✓ Des cas réels de son poste traités de bout en bout.
- ✓ Une grille de contrôle des engagements et des chiffres avant diffusion.
- ✓ Un plan d'usage concret pour les semaines suivantes.

Démarche et méthodes pédagogiques

- Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit » sur ses propres cas commerciaux.
- Participative : questionnement des participants et partage de pratiques.
- Alternance de brefs exposés, de démonstrations commentées et d'ateliers individuels sur poste, sur des tâches réelles de la fonction.

Moyens pédagogiques

- Un poste par participant avec accès à un assistant d'IA générative autorisé par l'employeur, et une connexion internet.
- Brefs exposés, démonstrations en direct, ateliers sur cas réels, mises en situation, création de gabarits et d'outils contextualisés.

Modalités d'évaluation

- Évaluation formative en cours de module
- Évaluation des acquis.
- Évaluation de la satisfaction à chaud.
- Évaluation à froid sous quatre mois.

Sanction de la formation

Certificat de réalisation