



## IA pour les commerciaux

## Programme de Formation

| Objectifs et compétences visés                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Public                                                                                                                                                                                                                                   | Prérequis                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Durée                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Configurer Claude Code, Codex ou un assistant équivalent dans un cadre professionnel sécurisé.</li> <li>✓ Constituer un contexte commercial fiable et des instructions réutilisables.</li> <li>✓ Transformer une veille commerciale et concurrentielle sourcée en actions prioritaires.</li> <li>✓ Personnaliser la prospection, préparer les rendez-vous et assurer le suivi des affaires dans le CRM.</li> <li>✓ Automatiser les tâches répétitives, contrôler les productions et mesurer les gains.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Commerciaux, ingénieurs d'affaires et business developers.</li> <li>✓ Responsables commerciaux, grands comptes et avant-vente.</li> <li>✓ Dirigeants de PME impliqués dans la vente.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Maîtriser l'ordinateur, le navigateur et la messagerie ; connaître son offre et son cycle de vente.</li> <li>✓ Venir avec un ordinateur et un abonnement actif à Claude, Codex ou un outil équivalent.</li> <li>✓ Disposer, si possible, de cas commerciaux et de données anonymisées pour les ateliers.</li> </ul> | 2 jours, soit 14 heures. |

### Contenu de la formation

#### Jour 1 - Installer et sécuriser son assistant IA

- Choisir Claude Code, Codex ou un outil équivalent, puis installer et vérifier l'environnement.
- Organiser l'espace de travail, les dossiers, les instructions persistantes et les sources autorisées.
- Protéger données clients, secrets, contrats et informations stratégiques ; définir les validations humaines obligatoires.

#### Créer son copilote commercial

- Formaliser offres, cibles, personas, différenciateurs, preuves, objections et ton de communication.
- Construire un kit de contexte commercial et une bibliothèque de demandes réutilisables.
- Donner un objectif, des sources, des contraintes, un format attendu et des critères de qualité à l'IA.

#### Mettre en place une veille commerciale actionnable

- Définir comptes cibles, territoires, signaux d'achat, actualités et événements déclencheurs.
- Collecter, résumer et recouper des sources fiables sans confondre faits, hypothèses et recommandations.
- Qualifier les opportunités, prioriser les comptes et produire une routine de veille exploitable.

#### Réaliser une veille concurrentielle utile à la vente

- Identifier concurrents directs, indirects et alternatives du client.
- Comparer positionnement, offres, prix publics, références, messages et évolutions visibles.
- Générer des battlecards sourcées : forces, limites, objections, réponses et angles de différenciation.

#### Préparer une prospection multicanale personnalisée

- Rechercher comptes et interlocuteurs à partir d'informations publiques ou autorisées.
- Rédiger emails, messages LinkedIn, accroches téléphoniques et relances adaptés au contexte.
- Tester les variantes, contrôler les affirmations et respecter confidentialité, RGPD et charte interne.

#### Jour 2 - Préparer et exploiter les rendez-vous

- Produire un briefing de compte, les objectifs, l'ordre du jour et les questions de découverte.
- Structurer des notes ou une transcription autorisée : besoins, enjeux, décideurs, objections et engagements.
- Générer un compte rendu, un email de suivi, les actions à réaliser et les champs CRM à mettre à jour.

#### Construire la proposition et préparer la négociation

- Transformer les besoins validés en proposition de valeur, bénéfices, preuves et plan de déploiement.
- Préparer proposition commerciale, synthèse dirigeant, relances et prochaine étape explicite.
- Simuler objections et négociations, comparer des scénarios et préparer les concessions sans inventer de faits.

#### Piloter les affaires, le pipeline et le portefeuille

- Analyser les étapes, prochaines actions, risques, dépendances et affaires sans mouvement.
- Préparer la revue hebdomadaire et le forecast avec des hypothèses explicites et vérifiables.
- Détecter renouvellement, vente additionnelle, attrition et relance pertinente dans le portefeuille clients.

#### Automatiser sans perdre le contrôle

- Concevoir des workflows et agents simples pour les veilles, briefings, comptes rendus, relances et revues d'affaires.
- Connecter uniquement les outils et données autorisés ; tracer les sources et conserver une validation humaine.
- Mesurer temps gagné, taux de réponse, rendez-vous obtenus, vélocité du pipeline et conversion.

#### Ateliers et livrables

- Assistant configuré et kit de contexte commercial réutilisable.
- Plan de veille, grille de qualification et battlecard concurrentielle sourcée.
- Séquence de prospection, brief, compte rendu, email de suivi et fiche CRM.
- Revue d'affaire augmentée, workflow automatisable et plan d'action à 30 jours.

## Conditions d'accès à la formation

Délai : de 2 mois à 1 semaine avant le démarrage de la formation, dans la limite des effectifs indiqués et des disponibilités.

Voir les Conditions Générales de Vente : <https://www.opcoach.com/cgv>.

Inscription sur le site OPCoach avec un lien fourni dans la convocation. Cette inscription permet de connaître le stagiaire, son environnement professionnel, sa fonction, ses attentes et d'évaluer ses prérequis avant l'entrée en formation.

## Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter.

### Modalités pédagogiques

Formation en présentiel ou à distance.

### Effectif

De 1 à 8 participants, en présentiel ou à distance.

### Tarifs

Interentreprises : 1 500 € HT pour 2 jours. Intra-entreprise et sur mesure : nous consulter.

### Calendrier

Calendrier disponible sur <https://www.opcoach.com/>.

## Lieu de formation

La formation inter-entreprises se déroule dans [nos locaux](#) au 2 impasse Michel Labrousse, 31100 Toulouse. La salle de formation est accessible en transport en commun, en voiture, et dispose d'un parking. Plusieurs restaurants se situent à proximité ainsi qu'un hôtel. Un espace détente permet de consommer des boissons froides ou chaudes lors des pauses. Toutes ces installations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

La formation intra-entreprise se fait prioritairement dans l'entreprise. Les conditions d'accueil de la formation sont validées en amont.

La formation à distance se fait avec l'outil Zoom et peut être organisée en inter ou en intra entreprise.

### Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports courts, de démonstrations guidées et d'ateliers réalisés sur machine à partir de situations commerciales réalistes. Chaque participant construit progressivement son propre système de travail augmenté par l'IA.

### Moyens pédagogiques

En présentiel : salle de formation avec vidéoprojecteur, tableau, wifi haut débit et classeur de formation remis au stagiaire.

A distance : internet haut débit, webcam, logiciel Zoom gratuit, support de cours PDF envoyé au stagiaire. Un poste de travail par stagiaire.

## Encadrement pédagogique

Olivier Prouvost, DEA Informatique, expert et formateur open source reconnu depuis plus de 20 ans, développeur de solutions IA pour optimiser les PME, speaker dans des conférences internationales, committer Eclipse sur plusieurs projets, fondateur d'OPCoach, organisme de formation certifié Qualiopi depuis 2020, certifié formateur et consultant expert ICPF et PSI.

### Évaluation de l'apprentissage

Évaluation continue à partir des livrables : qualité du contexte fourni, traçabilité des sources, pertinence de la personnalisation, préparation d'une affaire, respect des règles de confidentialité et capacité à vérifier les productions de l'IA.

### Reconnaissance

Attestation de compétence fournie au stagiaire.

## Évaluation de satisfaction

En fin de formation, le stagiaire remplit une évaluation et participe à un tour de table pour recueillir les remarques. Le stagiaire bénéficie d'une garantie illimitée par email, lui permettant de poser les questions pratiques relatives à la formation. A 3 mois, ou après l'application en entreprise, un questionnaire est rempli par le stagiaire pour suivre son utilisation pratique.

## Contact technique, pédagogique, administratif et financier

Olivier Prouvost, 06 28 07 65 64, [contact@opcoach.com](mailto:contact@opcoach.com)