IA pour les commerciaux : prospecter, préparer ses rendez-vous et gagner en efficacité

Programme de Formation



Construire son copilote commercial, de la veille sourcée au suivi des affaires.

Cette formation accompagne les équipes commerciales dans l'utilisation d'un assistant IA pour préparer leurs actions, personnaliser la relation client et piloter les affaires. Les ateliers relient veille, prospection, rendez-vous, propositions et CRM, avec des sources vérifiables et une validation humaine avant toute diffusion. Chaque participant construit un kit commercial réutilisable et un workflow adapté à son cycle de vente.

Objectifs et compétences visés

- Configurer un assistant et constituer un contexte commercial fiable.
- Transformer une veille commerciale et concurrentielle en actions prioritaires.
- Personnaliser la prospection et préparer les rendez-vous.
- Produire propositions, comptes rendus et mises à jour CRM vérifiés.
- Concevoir un workflow et mesurer les gains avec des critères explicites.

Public	Prérequis	Durée
✓ Commerciaux, ingénieurs d'affaires, business developers, responsables commerciaux, avant-vente et dirigeants impliqués dans la vente.	✓ Connaître son offre, ses clients cibles et son cycle de vente. ✓ Disposer d'un ordinateur, des droits nécessaires et d'un assistant IA actif adapté aux ateliers. ✓ Apporter des cas commerciaux anonymisés et uniquement des accès aux données et outils autorisés.	2 jours, soit 14 heures.

Contenu de la formation

Jour 1 - Préparer son copilote commercial

- Configurer l'assistant, ses instructions et les sources autorisées ; protéger données clients et secrets.
- Formaliser offres, cibles, différenciation, preuves, objections et ton de communication.

Organiser la veille et la qualification

- Suivre comptes cibles, signaux d'achat et actualités à partir de sources recoupées.
- Comparer les concurrents, produire une battlecard sourcée et prioriser les opportunités.

Personnaliser la prospection

- Préparer emails, messages et accroches adaptés aux interlocuteurs et à leur contexte.
- Vérifier les affirmations, respecter les règles de prospection et valider avant envoi.

Jour 2 - Exploiter les rendez-vous

- Produire briefing, questions de découverte et synthèse de notes ou transcription autorisée.
- Transformer les échanges en compte rendu, suivi client, actions et champs CRM à valider.

Construire les propositions et négocier

- Relier besoins, bénéfices et preuves dans une proposition commerciale structurée.
- Simuler objections et scénarios de négociation sans inventer de données clients.

Piloter le portefeuille et automatiser

- Préparer revue d'affaires, prévisions explicites, relances et opportunités de renouvellement.
- Décrire un workflow de veille ou de suivi ; conserver les contrôles humains et mesurer ses effets.

Ateliers et livrables

- Kit de contexte, plan de veille, battlecard et séquence de prospection.
- Briefing, compte rendu, fiche CRM, proposition et plan d'action à trente jours.

Conditions d'accès à la formation

Avant l'entrée en formation, un questionnaire de positionnement permet de préciser l'activité du participant, ses attentes, ses acquis et son environnement technique. Un échange complémentaire est organisé si nécessaire pour vérifier l'adéquation de la formation et préparer les adaptations utiles. Le délai habituel d'accès est compris entre deux mois et une semaine avant le démarrage, sous réserve des places disponibles, des prérequis et, le cas échéant, des délais du financeur. Les modalités pratiques sont précisées dans la convocation. Conditions générales de vente : https://www.opcoach.com/cgv. Le positionnement précise l'offre, le cycle de vente, les outils autorisés et les situations commerciales à travailler.

Accessibilité aux personnes handicapées

Les participants ayant des besoins liés à une situation de handicap sont invités à les signaler avant l'entrée en formation. OPCoach étudie avec eux les adaptations pédagogiques, techniques et organisationnelles possibles, y compris pour le positionnement et les évaluations. Des partenaires spécialisés peuvent être mobilisés si nécessaire. Référente handicap : Chrystèle Lagarde. Pour être mis en relation avec elle, contactez OPCoach à olivier.prouvost@opcoach.ai ou au 06 28 07 65 64.

Modalités pédagogiques

La formation est animée par un formateur, en présentiel ou à distance, en direct avec Zoom. Les démonstrations, exercices et évaluations sont réalisés pendant le temps de formation encadré.

Effectif

Interentreprises : de 2 à 8 participants. Intraentreprise / session dédiée : de 1 à 6 participants, en présentiel ou à distance.

Tarifs

Interentreprises : **1 750 € HT par personne**. Session organisée à partir de deux inscrits. À partir de deux participants d'une même société, le tarif intra s'applique.

Intraentreprise / session dédiée : **2 500 € HT pour deux personnes, +/− 300 € HT par personne en plus ou en moins**, de 1 à 6 participants. Les accès nécessaires aux ateliers sont à prévoir avant la formation. Les abonnements et services tiers ne sont pas compris dans le tarif. La formation peut être financée directement par l'entreprise ou le participant. Une demande de prise en charge peut être présentée à l'OPCO de l'entreprise, selon les conditions d'éligibilité et les délais du financeur. Toute prise en charge reste soumise à son accord préalable.

Calendrier

Consultez les prochaines sessions et leurs modalités sur OPCoach.ai. Les disponibilités sont mises à jour sur cette page. Pour une session dédiée, contactez OPCoach.

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 de cours et d'exercices réalisés sur machine individuellement. Partage et discussion des différents résultats obtenus. L'assistance technique et pédagogique est assurée par Olivier Prouvost pendant la formation : olivier.prouvost@opcoach.ai - 06 28 07 65 64.

Moyens pédagogiques

En présentiel : salle de formation avec vidéoprojecteur, tableau, wifi haut débit et classeur de formation remis au stagiaire. À distance : internet haut débit, webcam, logiciel Zoom gratuit, support de cours PDF envoyé au stagiaire. Un poste de travail par stagiaire. Les supports numériques et fichiers d'exercice sont transmis aux participants. Les modalités de connexion et d'accès aux ressources sont précisées dans la convocation. Chaque participant conserve les livrables réalisés pendant les ateliers.

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

La participation fait l'objet d'un émargement électronique, en présentiel comme à distance. À distance, le formateur vérifie également la réalisation des activités et la progression du participant. Les critères d'évaluation sont présentés au début de la formation. Le participant présente un parcours commercial allant de la qualification au suivi d'une affaire. Les critères portent sur les sources, la personnalisation, la cohérence avec les besoins, la vérification des messages, la traçabilité CRM et les validations avant diffusion.

Reconnaissance

Cette action de formation professionnelle est non certifiante : elle ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique. Une attestation de compétences précise les acquis observés lors des évaluations. Un certificat de réalisation indique la participation effectivement constatée.

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, olivier.prouvost@opcoach.ai