360 COMPÉTENCES · MBR
Notre mission, votre réussite

Prospecter et vendre avec l'appui de l'IA

Se renseigner sur un prospect, personnaliser un message, préparer un rendez-vous, rédiger une proposition : l'IA générative peut alléger ces tâches et libérer du temps pour le client, à condition de garder la main sur le contenu. Cette journée entraîne commerciaux et dirigeants de PME à l'utiliser à chaque étape de la vente, avec des consignes efficaces, des vérifications systématiques et des règles claires de confidentialité.

Objectifs de la formation

- Identifier les étapes de la vente où l'IA générative fait gagner du temps sans dégrader la relation
- Préparer un entretien commercial grâce à une recherche assistée et vérifiée sur le prospect et son secteur
- Personnaliser ses messages de prospection et ses propositions commerciales avec l'IA
- Utiliser l'IA comme partenaire d'entraînement à l'entretien de vente
- Appliquer des règles de confidentialité et de vérification adaptées aux données commerciales

Public visé : Commerciaux, chargés d'affaires et dirigeants de PME qui veulent utiliser l'IA générative pour préparer leur prospection, leurs rendez-vous et leurs propositions, dans le respect de la confidentialité. Niveau perfectionnement.

Prérequis : Pratiquer la vente ou la prospection et avoir déjà utilisé un assistant d'IA générative, même ponctuellement, disposer d'un outil autorisé par son entreprise.

Durée : 1 jour _ 7 heures

PROGRAMME

Accueil et cadrage

- Usages actuels et attentes
- Outils et règles internes de chaque entreprise

L'IA dans le cycle de vente

- Ce que l'outil fait bien et ce qu'il fait mal : informations inexactes, style impersonnel
- Données clients et prospects : ce que l'on peut confier ou non

Exercice : classer les tâches de sa semaine commerciale selon le gain et le risque

360 COMPÉTENCES · MBR
Notre mission, votre réussite

Préparer sa prospection et ses rendez-vous

- Synthèse d'informations publiques sur une entreprise et son secteur
- Hypothèses de besoins et questions de découverte
- Vérifier les sources avant de s'en servir

Atelier : préparer un rendez-vous réel avec l'aide de l'IA et contrôler chaque information

Personnaliser ses messages

- Consignes pour des messages courts, personnalisés et sans formules creuses
- Variantes selon l'interlocuteur et le canal

Exercice : rédiger une séquence de prospection et la retravailler pour qu'elle garde sa propre voix

Propositions et entraînement

- Structurer une proposition commerciale à partir de notes de rendez-vous
- Reformuler une offre technique pour un décideur non spécialiste
- Simuler un entretien ou des objections avec l'IA dans le rôle du client

Atelier : produire une proposition puis simuler l'entretien de présentation

Synthèse et plan d'action

Atelier : charte d'usage personnelle et bibliothèque de consignes

- Évaluation des acquis

Modalités pédagogiques
Pratique individuelle sur ordinateur tout au long de la journée
Cas commerciaux réels anonymisés apportés par les participants
Comparaison collective des résultats et des consignes
Apports courts sur les limites et les règles d'usage

Moyens et supports pédagogiques
Salle équipée d'ordinateurs connectés, ou visioconférence (ordinateur, webcam, micro, connexion stable) ; chaque participant utilise l'outil d'IA générative autorisé dans son entreprise ou celui proposé par le formateur. Supports remis : bibliothèque de consignes pour chaque étape de la vente, grille de vérification des informations produites, charte d'usage type pour une équipe commerciale, exemples de messages et de propositions retravaillés.

Modalités d'évaluation et de suivi
Positionnement en début de formation
Évaluation des acquis par la préparation commentée d'un rendez-vous et d'une proposition avec l'IA
Questionnaire de satisfaction à chaud
Attestation de fin de formation