

ÉCOLE DE PILOTAGE · EXEMPLE D'ATELIER

NIVEAU 1 · DÉBUTANT

L'IA pour vendre

1 jour (7 heures) · Niveau 1 (débutant) · Présentiel dans l'entreprise ou à distance

L'objectif de cette formation est d'utiliser l'IA générative à chaque étape de la vente : prospecter, préparer un rendez-vous, répondre aux objections, rédiger une proposition et suivre ses clients. Le temps gagné sur l'écrit et la préparation est rendu à la relation client, qui reste humaine.

À la fin, vous serez capable de

- Repérer les étapes de son cycle de vente où l'IA fait gagner du temps.
- Préparer une prospection : décrire son client idéal, se renseigner sur un prospect, écrire un premier message personnalisé.
- Préparer un rendez-vous : questions de découverte, argumentaire, réponses aux objections.
- Rédiger une proposition commerciale ou une réponse à un appel d'offres à partir du cahier des charges.
- Écrire les messages de relance et de suivi client.
- Vérifier ce que l'IA produit et respecter le RGPD dans sa prospection.

Les points forts

- Les usages partent des vrais problèmes de l'entreprise (vendre, décider, organiser le travail), pas des fonctions de l'outil.
- Les participants travaillent sur leurs propres documents et repartent avec un résultat utilisable dès le lendemain.
- La méthode commerciale vient d'abord (prospection, découverte, objections, proposition), l'IA s'y ajoute. Chacun repart avec son projet commercial prêt à servir.

PROGRAMME

1 L'IA dans le cycle de vente MATIN

- Les étapes du cycle de vente, de la prospection au suivi du client.
- Où l'IA fait gagner du temps, et ce qui reste au vendeur : l'écoute, la négociation, la confiance.
- La consigne commerciale : rôle, contexte, tâche, format.
- Créer son projet commercial dans Claude, ChatGPT ou Copilot : offre, prix, argumentaire, client type.

2

Prospecter MATIN

- Décrire son client idéal et ses difficultés.
- Se renseigner sur une entreprise et sur son interlocuteur avant de le contacter.
- Écrire un premier message personnalisé, par courriel ou sur LinkedIn.
- Préparer la suite des relances.

3

Préparer et mener le rendez-vous MATIN

- Préparer les questions de découverte.
- Construire l'argumentaire à partir des besoins du client.
- Anticiper les objections et s'entraîner avec l'IA en jeu de rôle.
- Rédiger le compte rendu du rendez-vous.

4

Proposer APRÈS-MIDI

- Analyser un cahier des charges et en extraire les exigences.
- Rédiger une proposition commerciale.
- Structurer et reformuler un mémoire technique de réponse à appel d'offres.

5

Suivre ses clients dans les règles FIN DE JOURNÉE

- Les messages de suivi, de relance et de fidélisation.
- RGD et prospection : les données qu'on a le droit d'utiliser.
- Vérifier les chiffres et les affirmations avant d'envoyer.
- Plan d'action : les étapes de sa vente que chaque participant confie à l'IA dès la semaine suivante.

Public et prérequis

- Public : toute personne qui vend : dirigeant, indépendant, commercial, chargé d'affaires, assistant commercial. Aucune connaissance technique n'est demandée.
- Prérequis :
- Utiliser un ordinateur, un navigateur internet et une messagerie au quotidien.
- Venir avec un ordinateur portable et un compte sur un outil d'IA (la version gratuite suffit), ou sur l'outil autorisé par l'entreprise.
- Apporter la présentation de son offre et, si possible, un cahier des charges ou une proposition non confidentiels.

Durée et organisation

- 7 heures sur une journée : de 9 h à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h, ou en deux demi-journées.
- Dans les locaux de l'entreprise ou à distance.
- Taille du groupe : selon votre équipe.

Méthodes

- 80 % de pratique sur l'offre, les clients et les documents des participants.
- Démonstration d'un projet commercial en service : l'offre, les prix et l'argumentaire rangés au même endroit, réutilisés pour chaque message et chaque proposition.
- Support de cours et fiches remis à chaque participant.

Évaluation

- Avant la formation : questionnaire de positionnement sur les pratiques commerciales et l'usage de l'IA.
- Pendant la formation : exercices pratiques corrigés par le formateur, entraînement aux objections avec l'IA.
- En fin de journée : quiz des acquis et questionnaire de satisfaction.
- À 30 jours : questionnaire d'évaluation à froid sur la mise en pratique.
- Attestation de fin de formation remise à chaque participant.

Accès

- Formation organisée à la demande de l'entreprise, après un échange de recueil des besoins. Les dates sont fixées avec l'entreprise.

Accessibilité

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous avant l'inscription pour adapter l'accueil et les supports.

Le petit plus

- Chaque participant repart avec sa bibliothèque de consignes commerciales et un argumentaire avec les réponses aux objections sur ses offres.
- Un point de suivi de 30 minutes à distance, un mois après la formation.

Formateur. Laurent Guyonvarch, formateur et consultant à Sète. Il enseigne l'IA avec vingt ans de stratégie commerciale et de développement d'entreprise derrière lui : conseil et formation de dirigeants de PME en stratégie commerciale, analyse financière et création d'entreprise. Depuis 2025, il conçoit et fait tourner des automatisations IA pour des PME et forme sur ce qu'il pratique.

Cet atelier s'adapte à votre équipe après le Plan de vol.

[Prendre rendez-vous](#)