

Neurexia

Formation IA pour les équipes commerciales

Accélérez vos performances commerciales grâce à l'intelligence artificielle. Aidez vos commerciaux à utiliser l'IA pour structurer leurs priorités, gagner du temps sur les tâches de pilotage et garder une vision claire de l'activité.

Catalogue de formation

DURÉE

1/2 journée à 2
jours

PUBLIC

Commerciaux,
KAM, Directeurs
des ventes

NIVEAU

Intermédiaire

FORMAT

Présentiel ou
distanciel



NEUREXIA

Pourquoi cette formation est utile

Les équipes de vente font face à des volumes croissants d'informations, de clients et de tâches répétitives. L'IA permet de regagner du temps sur les tâches à faible valeur pour se concentrer sur la relation client et le closing.

Ce que l'IA peut améliorer dans les métiers de commerce

La formation s'appuie sur des situations concrètes du quotidien pour aider les participants à se projeter dans des usages immédiatement compréhensibles.

Gagner du temps

Automatisez la rédaction de propositions, emails de suivi et résumés de réunions.

Mieux structurer

Adaptez chaque message client avec des insights IA sur les besoins et le contexte.

Garder le contrôle

Appuyez-vous sur l'analyse IA pour prioriser vos leads et anticiper les objections

Cas métier IA concrets pour les commerciaux

Ces cas d'usage illustrent comment les équipes commerciales peuvent intégrer l'IA dans leur quotidien, sans remplacer le savoir-faire et la relation humaine qui restent au cœur de la vente. A noter, chaque formation est personnalisée pour répondre aux besoins et outils du clients, il s'agit ici d'exemple.

CAS MÉTIER 1

Prospection et qualification de leads

L'IA peut aider à identifier rapidement les prospects à fort potentiel, à rédiger des messages de prospection personnalisés et à préparer des arguments adaptés au secteur et à la taille de l'entreprise ciblée.

L'IA aide à structurer...

Analyser les signaux d'achat, scorer les leads et générer des messages d'approche personnalisés.

L'équipe gagne...

Moins de temps sur la recherche d'informations et plus de messages pertinents envoyés.

Contrôle humain

La validation du ciblage, la relation et la décision de poursuivre ou d'abandonner un lead.

CAS MÉTIER 2

Rédaction de propositions commerciales

Préparer une proposition commerciale demande du temps. L'IA peut structurer le document, adapter le ton et intégrer les informations clés du client pour produire une première version exploitable rapidement.

L'IA aide à structurer...

Générer une structure, reformuler les arguments, adapter le discours au contexte client.

L'équipe gagne...

Un gain de 30 à 60 % du temps de rédaction sur chaque proposition.

Contrôle humain

La relecture, la personnalisation fine, la validation des chiffres et des engagements contractuels.

CAS MÉTIER 3

Préparation et suivi des réunions clients

L'IA peut synthétiser les informations d'un compte, préparer une liste de questions pertinentes et rédiger le compte-rendu de réunion avec les actions à mener, réduisant la charge administrative post-réunion.

L'IA aide à structurer...

Préparer un brief client, générer des questions et rédiger le compte-rendu post-réunion.

L'équipe gagne...

Des réunions mieux préparées, des suivis plus rapides et moins d'oublis.

Contrôle humain

La validation des décisions, des engagements et la relation client dans sa globalité.

CAS MÉTIER 4

Gestion des objections et scripts de vente

L'IA peut générer des réponses argumentées aux objections courantes et aider à construire ou affiner les scripts de vente pour différents segments de clientèle, types de produits ou étapes du cycle de vente.

L'IA aide à structurer...

Simuler des objections, générer des réponses types et adapter les arguments par segment.

L'équipe gagne...

Une meilleure préparation aux négociations et une cohérence des discours commerciaux.

Contrôle humain

L'adaptation situationnelle, le ton, la relation et la décision commerciale finale.

CAS MÉTIER 5**Reporting commercial et analyse des performances**

L'IA peut structurer des tableaux de bord synthétiques, identifier des tendances dans les données de vente et générer des commentaires automatiques pour les réunions de pilotage hebdomadaires ou mensuelles.

L'IA aide à structurer...

Synthétiser les résultats, commenter les écarts et préparer les diapositives de pilotage.

L'équipe gagne...

Des reportings produits plus rapidement, avec des insights plus lisibles pour la direction.

Contrôle humain

L'interprétation stratégique, les décisions de recadrage et la communication avec la direction.

Une IA utile, cadrée et responsable

Cette formation ne cherche pas à automatiser la relation client ni à remplacer le sens commercial. Elle apprend à utiliser l'IA comme un appui pour gagner du temps sur les tâches préparatoires, documentaires et répétitives.

L'objectif est simple : rendre l'IA utile, cadrée et responsable, avec des usages adaptés au cycle de vente.

- Ne jamais transmettre à l'IA des données confidentielles de clients (contrats, tarifs, informations personnelles).
- Vérifier toutes les informations générées avant tout envoi à un client, partenaire ou en interne.
- Conserver une validation humaine sur les décisions commerciales, les engagements et les négociations.
- Respecter le RGPD dans les usages IA impliquant des données prospects ou clients.
- Éviter de soumettre à l'IA des CRM, extractions ou bases de données internes sans encadrement IT.
- Signaler toute erreur ou biais détecté dans les contenus générés à votre responsable ou équipe IT.

Programme de formation

Le programme suit le cadre pédagogique Neurexia pour les équipes commerciales, avec une approche orientée cas concrets, pratique guidée et modèles réutilisables.

Module 1 — Comprendre les enjeux IA dans la vente

- Identifier les tâches commerciales où l'IA apporte un gain réel de productivité.
- Comprendre les limites de l'IA dans la relation client et la négociation.
- Distinguer rédaction assistée, analyse IA, structuration et automatisation.
- Intégrer les règles de confidentialité, RGPD et éthique commerciale.

Module 2 — Identifier les cas d'usage concrets pour les commerciaux

- Améliorer la prospection et la qualification avec l'IA.
- Accélérer la rédaction de propositions et d'emails commerciaux.
- Préparer et structurer les réunions et suivis clients.
- Utiliser l'IA pour le reporting et l'analyse des performances.

Module 3 — Formuler des prompts métier efficaces

- Définir le contexte client, l'objectif, le ton et le format attendu.
- Construire un prompt de rédaction de proposition commerciale.
- Structurer un prompt de préparation d'entretien client.
- Cadrer une synthèse de réunion avec un format reproductible.

Module 4 — Créer des modèles IA réutilisables

- Construire un template de proposition commerciale par segment client.
- Créer une trame de préparation de réunion adaptable.
- Structurer un modèle de suivi post-vente automatisable.
- Préparer des modèles compatibles avec les outils CRM de l'équipe.

Module 5 — Mise en pratique direction et évaluation finale

- Réaliser une mise en situation à partir d'un compte client réel ou fictif.
- Produire une proposition commerciale assistée par l'IA.
- Préparer une réunion et rédiger le compte-rendu avec l'IA.
- Construire un modèle réutilisable et réaliser l'évaluation finale sur un cas complet.

Résultats attendus

Après la formation, les participants disposent d'une méthode claire pour utiliser l'IA dans leurs tâches commerciales quotidiennes, avec des modèles prêts à l'emploi.

✓ Identifier les bons cas d'usage IA dans les pratiques commerciales quotidiennes.

✓ Formuler des demandes claires à une IA avec contexte, objectif, format et critères.

✓ Produire des premières versions de propositions, emails et comptes-rendus exploitables.

✓ Structurer des modèles réutilisables pour harmoniser les pratiques de l'équipe.

✓ Gagner du temps sur les tâches préparatoires, documentaires et répétitives.

✓ Conserver une validation humaine sur les décisions, les engagements et les contenus sensibles.

Modalités pratiques

Durée

1/2 journée à 2 jours

Niveau

Intermédiaire

Public

Commerciaux, key account managers, responsables des ventes, business developers.

Tarification

Distanciel 1 700 € HT / jour / participant

Présentiel 1 700 € HT / jour / participant + frais de déplacement

Pré-requis

Avoir suivi l'Acculturation IA ou disposer d'une première compréhension des usages IA.

Maîtriser les bases du cycle de vente de l'entreprise.

Méthodes pédagogiques

Présentiel ou distanciel, exposés, questions-réponses, démonstrations guidées, exercices pratiques individuels ou en binômes, analyse collective de productions IA.

Suivi et évaluation

Auto-positionnement, quiz, exercices de cadrage et priorisation, évaluation finale sur un cas métier, retour de l'intervenant et évaluation de satisfaction.

Accessibilité handicap

Délai d'accès

Les formations peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques liés à une situation de handicap.

Formation disponible sur demande. Calendrier défini conjointement selon les besoins du client et la disponibilité des intervenants.

FAQ — Formation IA pour RH / recrutement

Q. À qui s'adresse cette formation IA pour commerciaux ?

Elle s'adresse aux commerciaux, key account managers, business developers, responsables commerciaux et toute personne impliquée dans le cycle de vente, de la prospection au closing.

Q. Faut-il être expert en IA pour suivre cette formation ?

Non. La formation demande uniquement une première compréhension des usages IA ou le suivi préalable d'une acculturation IA. Le contenu reste orienté métier et cas concrets commerciaux.

Q. Quelles tâches commerciales peuvent être améliorées avec l'IA ?

L'IA peut aider à rédiger des emails de prospection, des propositions commerciales, préparer des réunions clients, générer des scripts de réponse aux objections et produire des reportings de performance.

Q. La formation remplace-t-elle le sens commercial et la relation client ?

Non. La formation apprend à utiliser l'IA comme appui sur les tâches préparatoires et documentaires, tout en conservant la validation humaine sur les décisions commerciales, les engagements et la relation client.

Q. Comment demander un rendez-vous avec Neurexia ?

Contactez Neurexia via le formulaire de demande de rendez-vous sur notre site. Un consultant vous rappellera pour définir le format et le contenu de la formation selon vos enjeux commerciaux.