

Piloter la Transformation IA de la Fonction Commerciale : Feuille de Route, ROI, Gouvernance des Données et Conduite du Changement

Lien : https://maroc-performance.com/formation/piloter-la-transformation-ia-de-la-fonction-commerciale-feuille-de-route-roi-gouvernance-des-donnees-et-conduite-du-changement

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
COM126

CATÉGORIE
IA Commerciale, Sales Tech et Automatisation des Ventes

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les enjeux stratégiques de l’intelligence artificielle appliquée à la fonction commerciale
- Évaluer la maturité IA, digitale et data d’une organisation commerciale
- Identifier et prioriser les cas d’usage IA présentant le meilleur potentiel business
- Construire une feuille de route IA cohérente avec la stratégie commerciale
- Élaborer un Business Case et mesurer le ROI des initiatives IA
- Identifier les gains potentiels en productivité, conversion, chiffre d’affaires et efficacité commerciale
- Repenser les processus commerciaux en intégrant intelligemment l’IA et l’automatisation
- Mettre en place une gouvernance efficace des données commerciales
- Sécuriser les données clients, prospects et informations stratégiques utilisées par les solutions IA
- Définir une gouvernance permettant d’encadrer les usages, responsabilités et risques liés à l’IA
- Sélectionner les solutions technologiques et piloter des projets pilotes
- Accompagner les équipes commerciales dans l’adoption des nouveaux outils et pratiques
- Définir des KPI permettant de mesurer adoption, performance et création de valeur
- Piloter l’industrialisation et l’amélioration continue de la transformation IA commerciale

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Chief Sales Officers (CSO)
- Directeurs Revenue et Chief Revenue Officers (CRO)
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Sales Enablement Managers
- Directeurs marketing et responsables Marketing Automation
- Responsables transformation digitale et innovation
- Chief Data Officers et responsables Data
- Responsables CRM et Customer Experience
- DSI, responsables IT et Digital Workplace
- Responsables conformité, risques et gouvernance des données
- Chefs de projets IA et transformation
- Consultants en transformation commerciale et digitale
- Cadres dirigeants souhaitant piloter une transformation IA structurée, rentable et maîtrisée de leur fonction commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux de l’IA appliquée à la fonction commerciale

- Identifier les principaux cas d’usage de l’IA dans le cycle de vente
- Distinguer IA générative, prédictive, analytique et automatisation intelligente
- Évaluer les opportunités et limites de l’IA pour les équipes commerciales

2 / Réaliser le diagnostic de maturité IA de l’organisation commerciale

- Évaluer les processus, données, outils et compétences existants
- Identifier les irritants et tâches à fort potentiel d’automatisation
- Déterminer les écarts entre la situation actuelle et la cible souhaitée

3 / Identifier et prioriser les cas d’usage commerciaux

- Cartographier les usages : prospection, qualification, CRM, prévision et closing
- Évaluer valeur métier, faisabilité, risques et complexité
- Construire une matrice de priorisation des initiatives IA

4 / Construire la feuille de route IA commerciale

- Définir la vision, les objectifs et les étapes de transformation
- Structurer les phases : expérimentation, pilote, industrialisation et déploiement
- Définir les ressources, responsabilités, jalons et critères de réussite

5 / Élaborer le Business Case et calculer le ROI

Maroc Performance

- Identifier les coûts directs et indirects des projets IA
- Mesurer les gains de productivité, revenus, conversion et réduction des coûts
- Construire des scénarios financiers et suivre le ROI dans le temps

6 / Intégrer l’IA dans le processus commercial

- Identifier les étapes du parcours commercial pouvant être augmentées par l’IA
- Repenser les workflows et responsabilités homme-machine
- Préserver les interactions à forte valeur ajoutée avec les clients

7 / Gouverner les données commerciales

- Identifier les sources de données : CRM, ERP, marketing automation et conversations
- Améliorer qualité, cohérence, disponibilité et traçabilité des données
- Définir les responsabilités et règles de gouvernance des données

8 / Sécuriser les données et les usages de l’IA

- Identifier les risques liés aux données clients et commerciales
- Définir les règles d’accès, confidentialité et conservation des données
- Encadrer les usages de l’IA générative et prévenir les fuites d’informations

9 / Mettre en place une gouvernance de l’IA

- Définir les rôles : sponsor, propriétaire métier, IT, data et utilisateurs
- Mettre en place des règles de validation, supervision et contrôle
- Définir des mécanismes de gestion des risques et incidents

10 / Sélectionner les solutions et partenaires technologiques

- Définir les critères fonctionnels, techniques, économiques et de sécurité
- Évaluer les solutions IA, CRM et outils d’automatisation
- Construire une grille de sélection et piloter les expérimentations

Maroc Performance

11 / Conduire l’expérimentation et les projets pilotes

- Définir un périmètre pilote et des objectifs mesurables
- Tester les solutions avec un groupe représentatif d’utilisateurs
- Analyser les résultats et décider du passage à l’échelle

12 / Conduire le changement auprès des équipes commerciales

- Anticiper les résistances et craintes liées à l’IA
- Construire un plan de communication et d’accompagnement
- Développer les compétences et l’appropriation des nouveaux outils

13 / Mesurer la performance et l’adoption

- Définir les KPI business, opérationnels, data et adoption
- Mesurer l’utilisation réelle des outils et l’évolution des performances
- Identifier les écarts et ajuster la stratégie de transformation

14 / Industrialiser et pérenniser la transformation IA

- Déployer progressivement les solutions ayant démontré leur valeur
- Mettre en place une gouvernance permanente et un dispositif de veille
- Construire une feuille de route évolutive fondée sur les résultats, les risques et les nouvelles opportunités IA

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 25 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 Août au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance