

IA pour les Équipes Commerciales — Augmenter la Productivité des Vendeurs avec les Copilots IA

Lien : https://maroc-performance.com/formation/ia-pour-les-equipes-commerciales-augmenter-la-productivite-des-vendeurs-avec-les-copilots-ia

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
IEEI97

CATÉGORIE
IA pour Ventes, CRM et Performance Commerciale

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les usages stratégiques de l’IA et des Copilots dans les fonctions commerciales
- ✔ Identifier les tâches répétitives et chronophages pouvant être automatisées ou augmentées par l’IA
- ✔ Utiliser l’IA pour améliorer la prospection, la qualification et la priorisation des leads
- ✔ Maîtriser les techniques de personnalisation des messages et séquences commerciales avec l’IA
- ✔ Préparer plus efficacement les rendez-vous, entretiens et négociations commerciales
- ✔ Automatiser la gestion du CRM, les comptes rendus, les relances et les workflows commerciaux
- ✔ Exploiter l’IA pour améliorer les propositions commerciales et le traitement des objections
- ✔ Utiliser les capacités prédictives de l’IA pour optimiser le pipeline et les prévisions de ventes
- ✔ Développer un dispositif de coaching commercial personnalisé et augmenté par l’IA
- ✔ Construire une stratégie Sales IA permettant d’augmenter durablement la productivité, le taux de conversion et le chiffre d’affaires

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux, Chief Sales Officers (CSO) et responsables des forces de vente
- ✔ Sales Managers, responsables régionaux et chefs d’équipes commerciales
- ✔ Business Developers, Account Executives et Sales Representatives
- ✔ Key Account Managers et responsables grands comptes
- ✔ SDR, BDR et équipes spécialisées dans la prospection commerciale
- ✔ Responsables Sales Operations et Revenue Operations (RevOps)
- ✔ Responsables CRM, Customer Success et développement de la relation client
- ✔ Responsables marketing travaillant en collaboration avec les équipes commerciales
- ✔ Entrepreneurs, dirigeants de PME, startups et responsables du développement commercial
- ✔ Consultants, formateurs et professionnels souhaitant intégrer les Copilots IA dans les processus de vente

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE L'IA POUR LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Comprendre les capacités de l'IA générative, des LLM et des Copilots appliqués à la vente
- Identifier les tâches commerciales à forte valeur d'automatisation et d'augmentation par l'IA
- Cartographier le parcours commercial et repérer les principaux leviers de productivité

2 / COPILOTS IA POUR LA PROSPECTION COMMERCIALE

- Utiliser l'IA pour identifier, qualifier et prioriser les prospects à fort potentiel
- Générer des listes de prospects et enrichir automatiquement les informations commerciales
- Définir des séquences de prospection personnalisées selon les profils et secteurs ciblés

3 / IA POUR LA PRÉPARATION DES RENDEZ-VOUS ET ENTRETIENS

- Automatiser la recherche et la synthèse d'informations sur les prospects et clients
- Préparer les rendez-vous avec des briefs commerciaux, objectifs et questions personnalisées
- Simuler des entretiens de vente et anticiper les objections grâce aux Copilots IA

4 / PERSONNALISATION DES APPROCHES ET MESSAGES COMMERCIAUX

- Générer des emails, messages LinkedIn, scripts d'appels et propositions adaptés à chaque prospect
- Adapter automatiquement le discours commercial au secteur, profil et niveau de maturité du client
- Optimiser les messages grâce à l'analyse des réponses et des comportements des prospects

5 / IA POUR LA CONDUITE DES ENTRETIENS ET LA VENTE CONSULTATIVE

Maroc Performance

- Utiliser les assistants IA pour structurer les besoins, enjeux et critères de décision du client
- Identifier les signaux d’achat, objections et opportunités pendant le processus commercial
- Renforcer la vente consultative grâce à des recommandations contextuelles et des next best actions

6 / COPILOTS IA POUR LE CRM ET L’AUTOMATISATION COMMERCIALE

- Automatiser la saisie, la mise à jour et la synthèse des informations dans le CRM
- Transformer les conversations, emails et comptes rendus en données commerciales exploitables
- Déclencher automatiquement des tâches, rappels, relances et workflows commerciaux

7 / IA POUR LES PROPOSITIONS COMMERCIALES ET LA NÉGOCIATION

- Générer des propositions commerciales, argumentaires et présentations personnalisées
- Analyser les objections, identifier les points de blocage et proposer des réponses adaptées
- Simuler différentes stratégies de négociation et évaluer leurs impacts sur la marge et la probabilité de closing

8 / SALES FORECASTING ET PILOTAGE DE LA PERFORMANCE PAR L’IA

- Exploiter l’IA pour prévoir les ventes, probabilités de closing et évolution du pipeline
- Identifier les opportunités à risque, les deals bloqués et les actions prioritaires
- Construire des tableaux de bord intelligents pour piloter l’activité individuelle et collective

9 / COACHING COMMERCIAL AUGMENTÉ PAR L’IA

- Analyser les performances des commerciaux et identifier leurs axes d’amélioration
- Utiliser l’IA pour simuler des situations de vente, objections et négociations complexes
- Mettre en place un coaching personnalisé fondé sur les données, comportements et résultats

10 / DÉPLOIEMENT D’UNE STRATÉGIE SALES IA ET MESURE DU ROI

- Construire une feuille de route d’intégration des Copilots IA dans les processus commerciaux

Maroc Performance

- Définir les indicateurs de performance : productivité, taux de conversion, cycle de vente, CA et marge
- Mettre en place une gouvernance IA garantissant sécurité des données, adoption par les équipes et ROI mesurable

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

18 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés