

Négociation Commerciale Assistée par IA — Préparation, Simulation et Analyse en Temps Réel

Lien : https://maroc-performance.com/formation/negociation-commerciale-assistee-par-ia-preparation-simulation-et-analyse-en-temps-reel

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
IEEI98

CATÉGORIE
IA pour Ventes, CRM et Performance Commerciale

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les principes de la négociation commerciale augmentée par l’intelligence artificielle.
- Utiliser l’IA pour préparer efficacement une négociation commerciale.
- Exploiter les données clients et commerciales pour renforcer son pouvoir de négociation.
- Construire des stratégies, argumentaires et offres personnalisées avec l’aide de l’IA.
- Maîtriser les techniques de simulation de négociation avec des agents et assistants IA.
- Anticiper les objections, réactions et stratégies potentielles des interlocuteurs.
- Utiliser l’IA pour optimiser le pricing, les concessions et la protection des marges.
- Exploiter l’analyse conversationnelle et la Sales Intelligence pour améliorer la prise de décision.
- Intégrer les principes de confidentialité, d’éthique et de gouvernance dans l’utilisation de l’IA commerciale.
- Être capable de déployer une démarche complète de négociation augmentée par l’IA, de la préparation au débriefing et à l’amélioration continue.

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux, Sales Directors et responsables du développement commercial.
- Account Managers, Key Account Managers et responsables grands comptes.
- Business Developers, commerciaux et ingénieurs commerciaux.
- Responsables achats, Procurement Managers et négociateurs professionnels.
- Directeurs marketing et responsables de la stratégie commerciale.
- Entrepreneurs, dirigeants de PME et fondateurs de startups.
- Responsables Customer Success et professionnels de la gestion de comptes clients.
- Consultants en stratégie commerciale, vente, négociation et transformation digitale.
- Responsables CRM, Sales Operations, Revenue Operations et Business Intelligence.
- Responsables Data, IA et transformation digitale appliquée aux fonctions commerciales.
- Formateurs, coachs commerciaux et responsables du développement des compétences commerciales.
- Cadres et managers souhaitant intégrer l’IA dans leurs processus de préparation, conduite et analyse des négociations.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE AUGMENTÉE PAR L'IA

- Comprendre les principes fondamentaux de la négociation commerciale et les apports de l'intelligence artificielle.
- Identifier les situations dans lesquelles l'IA peut améliorer la préparation, la conduite et le suivi d'une négociation.
- Définir une approche combinant intelligence humaine, données commerciales et capacités analytiques de l'IA.

2 / PRÉPARATION STRATÉGIQUE DE LA NÉGOCIATION AVEC L'IA

- Utiliser l'IA pour analyser le contexte, les objectifs, les enjeux et les contraintes de la négociation.
- Identifier les intérêts, motivations, positions, pouvoirs de négociation et zones de flexibilité des différentes parties.
- Construire une stratégie intégrant objectifs cibles, seuil de rupture, BATNA, concessions et scénarios alternatifs.

3 / INTELLIGENCE CLIENT ET ANALYSE DES DONNÉES COMMERCIALES

- Exploiter les données CRM, historiques de ventes, interactions clients et informations commerciales pour préparer les négociations.
- Identifier les habitudes d'achat, comportements, opportunités de cross-selling et facteurs déterminants de décision.
- Utiliser l'IA prédictive pour anticiper les besoins, objections et probabilités de conclusion.

4 / CONSTRUCTION DES ARGUMENTAIRES ET OFFRES COMMERCIALES

- Utiliser l'IA générative pour construire des argumentaires adaptés aux profils et enjeux des interlocuteurs.
- Préparer différentes propositions de valeur, offres, packages et scénarios de concessions.

Maroc Performance

- Personnaliser les messages commerciaux en fonction du secteur, du client, du niveau de décision et du contexte de négociation.

5 / SIMULATION DE NÉGOCIATION AVEC L'IA

- Utiliser l'IA comme interlocuteur virtuel afin de simuler différents profils de clients, acheteurs ou partenaires.
- Construire des scénarios intégrant objections, demandes de remise, pression concurrentielle, blocages et retournements de situation.
- Répéter les négociations et améliorer progressivement les réponses, arguments et stratégies de persuasion.

6 / GESTION DES OBJECTIONS ET TECHNIQUES DE PERSUASION

- Identifier et classifier les objections liées au prix, à la valeur, aux délais, aux conditions contractuelles et à la concurrence.
- Utiliser l'IA pour générer et tester plusieurs réponses argumentées face aux objections.
- Maîtriser les techniques de reformulation, questionnement, ancrage, concession conditionnelle et création de valeur.

7 / ANALYSE EN TEMPS RÉEL ET SALES INTELLIGENCE

- Exploiter les outils d'IA capables d'analyser les échanges et de fournir des informations contextuelles pendant une négociation.
- Identifier les signaux faibles, changements de position, hésitations et opportunités dans les échanges.
- Utiliser l'analyse conversationnelle pour améliorer la qualité des décisions sans remplacer le jugement du négociateur.

8 / PRICING, CONCESSIONS ET OPTIMISATION DE LA VALEUR

- Utiliser les données et l'IA pour analyser les prix, marges, historiques commerciaux et niveaux de concession acceptables.
- Construire des stratégies de négociation permettant de défendre la valeur plutôt que de réduire systématiquement le prix.
- Modéliser différents scénarios afin d'évaluer l'impact des concessions sur la marge, le chiffre d'affaires et la rentabilité.

9 / GOUVERNANCE, ÉTHIQUE ET RISQUES DE L'IA EN NÉGOCIATION

Maroc Performance

- Identifier les risques liés à la confidentialité des données clients, aux biais algorithmiques et aux erreurs générées par l'IA.
- Définir les règles d'utilisation responsable de l'IA dans les processus commerciaux et les interactions avec les clients.
- Mettre en place des mécanismes de contrôle humain, validation des informations et protection des données sensibles.

10 / ANALYSE POST-NÉGOCIATION ET AMÉLIORATION CONTINUE

- Utiliser l'IA pour analyser les résultats, concessions, performances et écarts par rapport aux objectifs initiaux.
- Identifier les facteurs ayant contribué au succès ou à l'échec d'une négociation.
- Construire une démarche d'amélioration continue fondée sur les données, les simulations et le retour d'expérience commercial.

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

22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 08 Oct. 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

Maroc Performance