

Sales Enablement par IA — Former et Coacher les Commerciaux avec l'IA Générative

Lien : https://maroc-performance.com/formation/sales-enablement-par-ia-former-et-coacher-les-commerciaux-avec-lia-generative

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
IEEI102

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 du Sales Enablement et comprendre comment l’IA générative peut transformer la formation et l’accompagnement des commerciaux.
- ✔ Diagnostiquer les compétences et besoins de développement des équipes commerciales avec l’aide de l’IA.
- ✔ Concevoir des parcours de formation personnalisés et adaptatifs.
- ✔ Utiliser l’IA générative comme outil de coaching commercial individuel et collectif.
- ✔ Créer des simulations de vente, jeux de rôle et entraînements commerciaux avec des agents IA.
- ✔ Exploiter l’IA pour préparer efficacement les rendez-vous, appels et négociations commerciales.
- ✔ Analyser les performances commerciales et générer des feedbacks personnalisés à partir des données disponibles.
- ✔ Mettre en place un knowledge management intelligent et un assistant IA pour les équipes commerciales.
- ✔ Piloter, sécuriser et industrialiser une stratégie de Sales Enablement augmentée par IA.

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux, Sales Directors, responsables des ventes et managers d’équipes commerciales.
- ✔ Sales Enablement Managers, Sales Operations Managers et responsables de la performance commerciale.
- ✔ Responsables formation, Learning & Development Managers et responsables du développement des compétences commerciales.
- ✔ Business Development Managers, responsables grands comptes et responsables de comptes stratégiques.
- ✔ Chefs des ventes, Team Leaders et managers chargés du coaching des commerciaux.
- ✔ Commerciaux B2B, Business Developers, Account Executives et Key Account Managers.
- ✔ Responsables CRM, Revenue Operations et transformation digitale des fonctions commerciales.
- ✔ Consultants, formateurs et coachs spécialisés en vente, performance commerciale et transformation des organisations.
- ✔ Dirigeants de PME, ETI et grandes entreprises souhaitant intégrer l’IA dans leur stratégie commerciale.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU SALES ENABLEMENT AUGMENTÉ PAR IA

- Comprendre les principes du Sales Enablement et le rôle de l'IA générative dans la performance commerciale.
- Identifier les processus de formation, coaching, préparation et accompagnement pouvant être augmentés par l'IA.
- Définir une stratégie d'adoption de l'IA alignée sur les objectifs commerciaux et les compétences des équipes.

2 / DIAGNOSTIC DES COMPÉTENCES ET PROFILS COMMERCIAUX

- Évaluer les compétences commerciales, les niveaux de maturité et les besoins individuels des vendeurs.
- Utiliser l'IA pour analyser les écarts de compétences et identifier les axes prioritaires de progression.
- Construire des profils de compétences dynamiques permettant de personnaliser les parcours de développement.

3 / CRÉATION DE PARCOURS DE FORMATION PERSONNALISÉS PAR IA

- Concevoir des programmes de formation adaptés au niveau, au rôle, au secteur et aux objectifs de chaque commercial.
- Utiliser l'IA générative pour produire des supports pédagogiques, exercices, quiz, cas pratiques et simulations.
- Mettre en place des parcours adaptatifs capables d'évoluer selon les performances et les progrès des commerciaux.

4 / COACHING COMMERCIAL AUGMENTÉ PAR IA

- Utiliser l'IA comme coach virtuel pour accompagner les commerciaux avant, pendant et après leurs interactions avec les clients.

Maroc Performance

- Analyser les comportements, argumentaires et techniques de vente afin d'identifier les points d'amélioration.
- Générer des recommandations personnalisées pour renforcer la posture, la communication et l'efficacité commerciale.

5 / SIMULATIONS DE VENTE ET ROLE-PLAY AVEC IA

- Créer des simulations réalistes de rendez-vous, appels, négociations, objections et situations commerciales complexes.
- Faire jouer à l'IA différents profils de clients, décideurs, acheteurs et interlocuteurs difficiles.
- Évaluer automatiquement les réponses du commercial et fournir un feedback structuré immédiatement exploitable.

6 / IA GÉNÉRATIVE POUR LA PRÉPARATION DES RENDEZ-VOUS

- Utiliser l'IA pour analyser les informations disponibles sur les prospects, clients et comptes stratégiques.
- Préparer automatiquement les questions, argumentaires, propositions de valeur et scénarios de rendez-vous.
- Générer des recommandations de Next Best Action adaptées au contexte commercial et au profil du client.

7 / ANALYSE DES PERFORMANCES ET FEEDBACK INTELLIGENT

- Exploiter les données CRM, comptes rendus, conversations et résultats commerciaux pour identifier les tendances de performance.
- Utiliser l'IA pour détecter les comportements associés aux succès et aux échecs commerciaux.
- Transformer les données de performance en plans de coaching individuels et recommandations opérationnelles.

8 / KNOWLEDGE MANAGEMENT ET ASSISTANT COMMERCIAL IA

- Centraliser les argumentaires, fiches produits, réponses aux objections, études de cas et connaissances commerciales.
- Déployer un assistant IA capable de fournir rapidement les informations nécessaires aux équipes de vente.
- Mettre en place une base de connaissances intelligente continuellement enrichie par les retours du terrain.

9 / PILOTAGE, GOUVERNANCE ET INDUSTRIALISATION DU SALES ENABLEMENT IA

Maroc Performance

- Définir les KPI permettant de mesurer l’impact de l’IA sur les compétences, l’activité et la performance commerciale.
- Encadrer l’utilisation de l’IA en matière de confidentialité, sécurité des données, conformité et supervision humaine.
- Construire une feuille de route d’industrialisation permettant de déployer le Sales Enablement IA à grande échelle.

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

02 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 24 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