

**LSI**LEARNY SOCIETY
INTERNATIONAL

PLAQUETTE 2026

— IA & TECHNOLOGIES · IA PAR MÉTIER

IA pour commerciaux

Préparer un compte, écrire une approche qui parle du client, structurer la découverte, tenir son CRM et relancer avec l'IA, en gardant la main sur chaque envoi.

● Cours disponible · sur devis

DURÉE

1 jour (7h)

FORMAT

Présentiel · Distanciel · Hybride

PUBLIC

Commerciaux terrain et sédentaires, chargés d'affaires, responsables de comptes, managers commerciaux et dirigeants qui vendent eux-mêmes, dans les entreprises qui vendent à des professionnels.

PRÉREQUIS

Pratiquer la vente ou la prospection au quotidien. Avoir déjà utilisé un outil d'IA générative, même occasionnellement ; disposer d'un accès à un outil autorisé par l'entreprise (ou d'un compte gratuit). Venir avec la description de son offre et, si possible, un compte cible réel à étudier à partir de sources publiques.

Pourquoi cette formation.

Une journée pour intégrer l'IA générative à chaque étape du cycle de vente — ciblage, recherche de comptes, approche, rendez-vous, proposition, relance — sur un compte fil rouge traité de bout en bout. Le commercial prépare mieux, écrit plus juste et garde la main sur tout ce qui part chez le client.

Beaucoup de commerciaux utilisent l'IA pour « écrire un mail de prospection » et obtiennent des messages interchangeables, que les prospects repèrent tout de suite. Pendant ce temps, les tâches où l'outil aide vraiment — préparer un compte, structurer une découverte, remettre des notes au propre dans le CRM, s'entraîner aux objections — restent faites à la main, ou pas faites du tout.

La formation suit un compte cible du début à la fin : ICP et personas, fiche compte sourcée, séquence d'approche, préparation et simulation du rendez-vous de découverte, compte rendu CRM, objections, négociation, proposition et relances. Chaque étape produit un livrable réutilisable et une demande testée. Les règles de prospection issues du RGPD sont abordées en sensibilisation, avec un principe constant : l'IA prépare et propose, le commercial vérifie, décide et envoie.

OBJECTIFS

À l'issue de la formation.

01 Formaliser un ICP et des personas acheteurs à partir des caractéristiques de ses meilleurs clients

02 Produire une fiche compte sourcée en séparant les faits vérifiés des hypothèses de besoin

03 Rédiger une séquence d'approche personnalisée sur des signaux réels du compte

04 Construire un plan de rendez-vous et des questions de discovery reliés à une grille de qualification

05 Structurer un compte rendu CRM fidèle à partir de notes brutes de rendez-vous

06 Préparer les réponses aux objections et une négociation face à un acheteur simulé par l'IA

07 Rédiger une proposition commerciale et des relances à partir des mots du client

08 Appliquer à chaque usage les règles de confidentialité et les principes RGPD de la prospection

Le programme.

MODULE 01 • 1 H 30

ICP, personas et recherche de comptes

- Formaliser l'ICP à partir des meilleurs clients : secteur, taille, déclencheurs d'achat, critères d'exclusion
- Construire des personas acheteurs : enjeux, objections probables, vocabulaire, rôle dans la décision
- Rechercher un compte avec l'IA : site, rapports publics, communiqués, presse, offres d'emploi
- Séparer les faits sourcés des hypothèses de besoin, et vérifier chaque fait à la source
- Travailler sur le compte et les fonctions, pas sur les personnes : ce qui entre dans l'outil

MODULE 02 • 1 H 15

Prospection : une approche qui parle du client

- Personnalisation utile contre fausse personnalisation : partir d'un signal réel et vérifié du compte
- Séquence de premier contact : courriel, message sur un réseau professionnel, appel, relance
- Faire critiquer ses messages par l'IA dans le rôle du destinataire
- Données de prospection et RGPD, en sensibilisation : provenance des contacts, information des personnes, droit d'opposition, règles qui varient selon la cible et le canal
- Relecture et envoi par le commercial : l'IA ne contacte personne

MODULE 03 • 1 H 30

Qualification, rendez-vous de découverte et CRM

- Grille de qualification : enjeu, budget, décideurs, calendrier, critères de choix (BANT ou grille propre à l'entreprise)
- Plan de rendez-vous : objectif, hypothèses à valider, déroulé en quatre temps
- Questions de discovery ouvertes : situation actuelle, difficultés, impact, processus de décision
- Simuler le rendez-vous avec l'IA dans le rôle du prospect, à partir du persona
- Des notes brutes au compte rendu CRM : champs, prochaines étapes, récapitulatif au client, rien d'inventé

Objections et préparation de la négociation

- Cartographier les objections récurrentes de son offre : prix, concurrent en place, calendrier, risque perçu
- Répondre en trois temps : question de clarification, réponse, preuve
- S'entraîner face à un acheteur exigeant joué par l'IA
- Préparer une négociation : objectif, limite, concessions et contreparties, solution de repli

Proposition, relances et atelier fil rouge

- Structure d'une proposition centrée client : contexte, enjeux, solution, bénéfices, étapes, conditions
- Reprendre les mots du client issus du compte rendu de découverte
- Des relances qui apportent quelque chose : information, exemple, question, échéance – jamais un simple rappel
- Mettre à jour le CRM et fixer la prochaine action
- Assembler le kit de demandes réutilisables pour tout le cycle

MÉTHODE

Comment on travaille.

PÉDAGOGIE

- Un compte fil rouge traité de bout en bout, de la recherche à la relance
- Plus de la moitié du temps en pratique : exercices individuels, jeux de rôle avec l'IA et en binôme
- Analyse critique des productions de l'IA : faits vérifiés, promesses retirées, ton corrigé
- Production accompagnée du dossier final, présentée au groupe et commentée par le formateur
- Chaque exercice se fait avec l'outil autorisé dans l'entreprise ; à défaut, avec les versions gratuites de ChatGPT, Claude ou Copilot et des cas fictifs fournis par le formateur.

ÉVALUATION

Auto-positionnement avant la formation, exercices et jeux de rôle débriefés au fil du cas, dossier fil rouge évalué sur grille. Attestation de formation remise à l'issue du parcours.

VOUS REPARTEZ AVEC

- Votre dossier fil rouge : fiche compte, séquence d'approche, plan de rendez-vous, compte rendu CRM, proposition et relances
- Le kit de demandes testées pour chaque étape du cycle de vente
- Les gabarits ICP, persona et fiche compte sourcée
- La fiche objections et la fiche de préparation de négociation
- Le mémo données de prospection : ce qui entre dans l'outil, ce qui n'y entre jamais, les questions à poser au référent données

INTRA, INTER OU SUR MESURE

Construisons votre session.

TARIF

Sur devis, communiqué avant tout engagement

RÉPONSE

Sous 48 à 72 h ouvrées

MODALITÉS

Présentiel, classe virtuelle ou hybride

CONTACT

contact@lsi-society.com · 06 69 53 48 71

Demander un devis → lsi-society.com/catalogue/ia-commerciaux

LSI – Learnly Society International – Entreprise individuelle Marcus Détrez, 135 avenue du 24 avril 1915, Bâtiment E2, 13012 Marseille, France - SIRET 897 775 094 00039. Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93132113413 auprès du préfet de région Provence-Alpes-Côte d'Azur. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Exonération de TVA en application de l'article 261-4-4°-a du code général des impôts (formation professionnelle continue).