

Formation : Vente complexe et grands comptes : structurer sa stratégie commerciale avec l'IA

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. AIU

NEW

Les ventes complexes et les grands comptes nécessitent une approche commerciale structurée, collaborative et orientée valeur métier. Cette formation permet d'exploiter l'IA comme levier d'analyse, de préparation et de pilotage afin de renforcer la qualification des opportunités, la compréhension des décideurs, la préparation des rendez-vous stratégiques et la construction de plans d'action commerciaux performants. Les participants développent des méthodes concrètes pour analyser un compte, cartographier les parties prenantes, construire des propositions de valeur adaptées et sécuriser l'usage de l'IA dans un contexte commercial sensible.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Structurer une stratégie commerciale adaptée aux ventes complexes et aux environnements grands comptes.
- ✓ Exploiter l'IA pour analyser un compte stratégique et préparer des actions commerciales ciblées.
- ✓ Construire une proposition de valeur et un plan d'action adaptés aux différents interlocuteurs d'un compte.
- ✓ Sécuriser l'utilisation de l'IA dans les processus commerciaux et les revues d'opportunités.

Public concerné

Commerciaux grands comptes, key account managers, directeurs commerciaux, business developers, managers commerciaux, consultants en développement commercial, équipes sales enablement, responsables sales operations, account-based marketing et professionnels impliqués dans des cycles de vente B2B complexes.

Prérequis

Aucune compétence technique avancée en IA n'est requise. Une première utilisation d'un assistant IA génératif est recommandée.

PARTICIPANTS

Commerciaux grands comptes, key account managers, directeurs commerciaux, business developers, managers commerciaux, consultants en développement commercial, équipes sales enablement, responsables sales operations, account-based marketing et professionnels impliqués dans des cycles de vente B2B complexes.

PRÉREQUIS

Aucune compétence technique avancée en IA n'est requise. Une première utilisation d'un assistant IA génératif est recommandée.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés et de travaux pratiques.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre les enjeux de la vente complexe et le rôle de l'IA

- Identifier les caractéristiques des ventes longues, multi-interlocuteurs et à forte valeur.
- Différencier vente transactionnelle, consultative et stratégique dans un contexte grands comptes.
- Analyser les facteurs de blocage et les risques fréquents des opportunités complexes.
- Positionner l'IA comme assistant d'analyse, de structuration et de préparation commerciale.

Travaux pratiques

analyse d'une situation de vente complexe et identification des enjeux, risques et parties prenantes.

2 Analyser un compte stratégique avec l'IA

- Collecter et structurer les informations issues du CRM, des comptes rendus et des sources publiques.
- Distinguer les données factuelles, les hypothèses commerciales et les points à valider.
- Identifier les priorités métier, les risques, les initiatives et les signaux d'achat exploitables.
- Construire une fiche de compte augmentée à l'aide de prompts et d'outils d'analyse IA.

Travaux pratiques

création d'une fiche de compte stratégique et formulation des questions à préparer avant un rendez-vous.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émergence par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

3 Cartographier les décideurs et qualifier l'opportunité

- Identifier les décideurs, sponsors, influenceurs, utilisateurs et opposants potentiels.
- Analyser le pouvoir, l'influence et le niveau d'engagement des parties prenantes.
- Qualifier une opportunité selon le besoin, l'impact métier, le budget et le processus de décision.
- Utiliser l'IA pour préparer des hypothèses de posture, d'objections et de scénarios relationnels.

Travaux pratiques

réalisation d'une cartographie des interlocuteurs et d'une grille de qualification d'opportunité.

4 Construire une proposition de valeur différenciante

- Identifier les critères de succès et les attentes spécifiques des différents interlocuteurs.
- Transformer des fonctionnalités en bénéfices et impacts métier mesurables.
- Adapter les argumentaires selon les profils métier, financiers ou opérationnels.
- Anticiper les objections et préparer des réponses adaptées avec l'appui de l'IA.

Travaux pratiques

conception d'une proposition de valeur et simulation de traitement des objections.

5 Préparer les rendez-vous stratégiques avec l'IA

- Définir les objectifs et les résultats attendus d'un rendez-vous à fort enjeu.
- Structurer un plan de questionnement orienté découverte et qualification avancée.
- Adapter le discours selon le niveau hiérarchique et le rôle des interlocuteurs.
- Exploiter l'IA pour préparer les échanges, synthétiser le contexte et formaliser les prochaines étapes.

Travaux pratiques

préparation complète d'un rendez-vous stratégique à partir d'un cas grands comptes.

6 Construire un plan de compte et piloter les actions commerciales

- Structurer un plan de compte grands comptes orienté développement et sécurisation.
- Définir les objectifs commerciaux et prioriser les actions à forte valeur.
- Élaborer une stratégie d'accès aux décideurs et un plan d'influence relationnelle.
- Utiliser l'IA pour challenger les hypothèses commerciales et améliorer les plans d'action.

Travaux pratiques

construction d'un plan de compte et d'un planning d'actions à 90 jours.

7 Piloter les revues d'opportunités complexes

- Identifier les données nécessaires à une revue d'opportunité efficace.
- Détecter les signaux faibles, risques commerciaux et scénarios de blocage.
- Structurer des questions de coaching pour challenger la progression commerciale.
- Formaliser les décisions, actions et responsabilités avec l'appui de l'IA.

Travaux pratiques

création d'une trame de revue d'opportunité augmentée par l'IA.

8 Gouverner les usages IA dans les activités commerciales

- Identifier les risques liés à la confidentialité des données commerciales et clients.
- Définir les bonnes pratiques d'utilisation des assistants IA en environnement grands comptes.
- Mettre en place des règles de validation humaine des contenus et analyses générés.
- Construire une bibliothèque de prompts et des indicateurs de suivi des usages IA.

Travaux pratiques

élaboration d'une charte d'usage IA et d'une bibliothèque de prompts commerciaux.