

# Formation : Automatiser et augmenter le cycle de vente avec Copilot et les agents IA

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

NEW

Les équipes commerciales doivent gérer des cycles de vente de plus en plus complexes tout en améliorant leur réactivité, leur personnalisation et leur efficacité opérationnelle. Cette formation permet de structurer des usages concrets de Copilot et des agents IA pour automatiser les tâches répétitives, améliorer la préparation commerciale et sécuriser les interactions clients. Les participants apprendront à concevoir des workflows augmentés, exploiter les données CRM, créer des prompts performants et déployer des usages IA fiables du ciblage jusqu'au closing.

## Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Identifier les tâches du cycle de vente pouvant être automatisées ou augmentées avec Copilot et les agents IA.
- ✓ Structurer des workflows commerciaux intégrant IA, CRM, outils collaboratifs et validation humaine.
- ✓ Concevoir des prompts et des agents IA adaptés aux activités de prospection, qualification, relance et closing.
- ✓ Déployer des usages IA sécurisés en pilotant la qualité, la gouvernance et l'adoption par les équipes commerciales.

## Public concerné

Directions commerciales, managers commerciaux, responsables sales operations ou RevOps, responsables CRM, business developers, account managers, responsables marketing opérationnel, responsables sales enablement, consultants en performance commerciale, formateurs en vente et chefs de projet IA ou transformation digitale.

## Prérequis

Connaissance générale du cycle de vente B2B et expérience dans une fonction commerciale.

Aucune compétence technique avancée n'est requise.

### PARTICIPANTS

Directions commerciales, managers commerciaux, responsables sales operations ou RevOps, responsables CRM, business developers, account managers, responsables marketing opérationnel, responsables sales enablement, consultants en performance commerciale, formateurs en vente et chefs de projet IA ou transformation digitale.

### PRÉREQUIS

Connaissance générale du cycle de vente B2B et expérience dans une fonction commerciale.

Aucune compétence technique avancée n'est requise.

### 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

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

### 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 Copilot et les agents IA dans le cycle de vente

- Identifier les usages de l'IA générative dans la prospection, la qualification, le suivi et le closing.
- Différencier Copilot, prompt, assistant IA, agent IA et workflow automatisé.
- Cartographier les étapes du cycle de vente et les tâches à faible valeur ajoutée.
- Repérer les limites, risques et points de vigilance liés aux données et à la validation humaine.
- Analyser les gains attendus en productivité, personnalisation et qualité d'exécution commerciale.

#### Travaux pratiques

cartographie du cycle de vente existant et classification des tâches à automatiser, augmenter ou conserver en validation humaine.

### 2 Prioriser les cas d'usage IA commerciaux

- Identifier les irritants commerciaux et les activités chronophages du cycle de vente.
- Définir des cas d'usage IA adaptés aux besoins métier et aux données disponibles.
- Évaluer l'impact, la faisabilité et les risques des usages IA commerciaux.
- Identifier les outils mobilisables : Copilot, CRM, Sales agent, Outlook, Teams et agents IA.
- Sélectionner les cas d'usage prioritaires pour un pilote opérationnel.

#### Travaux pratiques

construction d'une matrice impact, faisabilité et risque pour sélectionner des cas d'usage prioritaires.

### 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'émargement 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](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

### 3 Augmenter la prospection commerciale avec Copilot

- Identifier les comptes cibles, segments prioritaires et personas commerciaux.
- Exploiter l'IA pour préparer des séquences de prospection multicanales personnalisées.
- Générer des e-mails, messages LinkedIn et scripts d'appel adaptés aux interlocuteurs.
- Organiser et standardiser des prompts de prospection réutilisables.
- Contrôler la pertinence, le ton et la conformité des contenus générés.

#### Travaux pratiques

création d'une séquence de prospection augmentée avec messages personnalisés et script d'appel de qualification.

### 4 Préparer les rendez-vous et qualifier les opportunités

- Exploiter les données CRM, historiques d'échanges et documents commerciaux.
- Construire des fiches prospect et des synthèses de contexte client avec Copilot.
- Identifier les hypothèses de besoins et les signaux d'achat à approfondir.
- Préparer des questions de découverte et des scénarios de qualification commerciale.
- Utiliser l'IA pour extraire les prochaines actions et préparer les réunions.

#### Travaux pratiques

préparation d'un rendez-vous commercial avec fiche prospect, synthèse client et plan de découverte assistés par IA.

### 5 Automatiser les relances et les suivis commerciaux

- Structurer les relances post-rendez-vous et les comptes rendus commerciaux.
- Extraire les décisions, actions et responsabilités à partir des échanges commerciaux.
- Préparer des mises à jour CRM et des suivis automatisés avec validation humaine.
- Concevoir un workflow de suivi commercial augmenté par IA.
- Identifier les limites de l'automatisation dans la relation commerciale.

#### Travaux pratiques

conception d'un workflow de suivi intégrant comptes rendus, relances, rappels et mises à jour CRM.

### 6 Augmenter la proposition commerciale et le closing

- Transformer les besoins exprimés en proposition de valeur adaptée au décideur.
- Construire des argumentaires commerciaux orientés impact métier.
- Préparer les objections probables et les scénarios de négociation.
- Analyser les risques de non-décision, de concurrence ou de report.
- Utiliser l'IA pour préparer les étapes de closing et sécuriser la décision.

#### Travaux pratiques

élaboration d'un plan de closing avec objections, stratégie de réponse et checklist de validation.

## 7 Concevoir et piloter des agents IA commerciaux

- Définir le rôle et le périmètre d'un agent IA commercial.
- Identifier les cas d'usage d'agents pour la prospection, la qualification ou le suivi d'opportunités.
- Rédiger les instructions, règles de réponse et garde-fous d'un agent IA.
- Définir les sources de connaissance, les données et les critères de qualité.
- Mettre en place des tests, indicateurs de suivi et mécanismes d'amélioration continue.

### Travaux pratiques

rédaction du cahier des charges fonctionnel d'un agent IA commercial avec règles de sécurité et critères d'acceptation.

## 8 Gouverner et déployer les usages IA commerciaux

- Sécuriser les données clients et commerciales utilisées dans les prompts et workflows.
- Définir les règles d'accès, de confidentialité et de validation humaine.
- Mettre en place des indicateurs d'usage, de qualité et de performance commerciale.
- Structurer un plan d'adoption pour les équipes commerciales et les managers.
- Organiser un déploiement progressif des usages IA sur 90 jours.

### Travaux pratiques

création d'une charte d'usage responsable et d'un plan de déploiement opérationnel des usages IA commerciaux.