

Exploiter l'IA Générative pour Personnaliser les Propositions Commerciales et Multiplier le Taux de Conversion

Lien : https://innov-maroc.com/formation/exploiter-lia-generative-pour-personnaliser-les-propositions-commerciales-et-multiplier-le-taux-de-conversion

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM122

CATÉGORIE
IA Commerciale, Sales Tech et Automatisation des Ventes

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les applications de l’IA générative dans la personnalisation commerciale
- Analyser efficacement le profil, les besoins et les enjeux d’un prospect
- Maîtriser le Prompt Engineering appliqué à la création d’offres commerciales
- Générer rapidement des propositions adaptées à chaque client ou prospect
- Transformer les caractéristiques d’une offre en bénéfices et arguments orientés valeur
- Adapter les propositions aux différents interlocuteurs et profils de décideurs
- Utiliser l’IA pour renforcer l’impact, la clarté et la capacité de persuasion des offres
- Automatiser une partie du processus de production des propositions commerciales
- Sécuriser les données et contrôler la fiabilité des contenus générés par l’IA
- Mettre en place une démarche d’amélioration continue fondée sur les KPI commerciaux afin d’augmenter la pertinence des propositions et le taux de conversion

POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Responsables commerciaux et Sales Managers
- Business Developers et Account Managers
- Ingénieurs commerciaux et Sales Engineers
- Key Account Managers
- Chargés d’affaires et responsables grands comptes
- Responsables avant-vente et Bid Managers
- Responsables marketing et Product Marketing Managers
- Consultants et professionnels de la vente B2B
- Chefs de projets commerciaux
- Entrepreneurs et dirigeants développant une activité commerciale
- Équipes commerciales souhaitant intégrer l’IA générative dans leurs processus de vente

INOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre l’IA générative appliquée à la vente

- Identifier les usages de l’IA dans la préparation des propositions commerciales
- Comprendre comment l’IA peut accélérer la personnalisation des offres
- Définir les limites de l’IA et le rôle de la validation humaine

2 / Analyser le prospect et son contexte

- Exploiter les informations disponibles sur le client et son secteur
- Identifier besoins, enjeux, problématiques et critères de décision
- Transformer les données commerciales en éléments de personnalisation

3 / Maîtriser le Prompt Engineering commercial

- Construire des prompts structurés pour générer des propositions pertinentes
- Utiliser contexte, persona, objectifs, contraintes et données client
- Créer une bibliothèque de prompts réutilisables pour les équipes commerciales

4 / Générer une proposition commerciale personnalisée

- Produire une première version d’offre à partir d’un brief commercial
- Adapter la proposition au profil et aux priorités du prospect
- Personnaliser argumentaire, bénéfices, preuves et recommandations

INNOV MAROC

5 / Construire une proposition orientée valeur

- Transformer les caractéristiques produits en bénéfices clients
- Mettre en évidence le ROI, les gains et la valeur ajoutée
- Structurer l’offre autour des problèmes prioritaires du prospect

6 / Adapter le discours commercial aux différents profils

- Personnaliser le contenu selon décideur, utilisateur, acheteur ou direction
- Adapter le niveau technique, le vocabulaire et le ton
- Générer différentes versions d’une même proposition selon les interlocuteurs

7 / Exploiter l’IA pour améliorer l’impact des offres

- Renforcer les titres, accroches et messages clés
- Identifier les objections potentielles et préparer les réponses
- Optimiser la clarté, la persuasion et la lisibilité des propositions

8 / Automatiser la production des propositions commerciales

- Standardiser les étapes de création et de validation
- Combiner CRM, bases de données et outils d’IA
- Réduire le temps consacré aux tâches répétitives tout en conservant la personnalisation

9 / Contrôler la qualité, la conformité et la confidentialité

- Vérifier les informations, chiffres, prix et engagements générés par l’IA
- Éviter les hallucinations et promesses commerciales non validées
- Protéger les données clients, informations stratégiques et documents confidentiels

10 / Mesurer et optimiser le taux de conversion

- Définir les KPI : taux de réponse, conversion, cycle de vente et valeur moyenne
- Comparer les performances des différentes approches de personnalisation

INNOV MAROC

- Utiliser les résultats commerciaux pour améliorer continuellement les prompts et propositions

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

25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC

INNOV MAROC — Tous droits réservés