

# Piloter la Transformation IA de la Fonction Commerciale : Feuille de Route, ROI, Gouvernance des Données et Conduite du Changement

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/piloter-la-transformation-ia-de-la-fonction-commerciale-feuille-de-route-roi-gouvernance-des-donnees-et-conduite-du-changement*

DURÉE
**10 jours (70h)**

RÉFÉRENCE
**COM126**

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 enjeux stratégiques de l’intelligence artificielle appliquée à la fonction commerciale
- ✔ Évaluer la maturité IA, digitale et data d’une organisation commerciale
- ✔ Identifier et prioriser les cas d’usage IA présentant le meilleur potentiel business
- ✔ Construire une feuille de route IA cohérente avec la stratégie commerciale
- ✔ Élaborer un Business Case et mesurer le ROI des initiatives IA
- ✔ Identifier les gains potentiels en productivité, conversion, chiffre d’affaires et efficacité commerciale
- ✔ Repenser les processus commerciaux en intégrant intelligemment l’IA et l’automatisation
- ✔ Mettre en place une gouvernance efficace des données commerciales
- ✔ Sécuriser les données clients, prospects et informations stratégiques utilisées par les solutions IA
- ✔ Définir une gouvernance permettant d’encadrer les usages, responsabilités et risques liés à l’IA
- ✔ Sélectionner les solutions technologiques et piloter des projets pilotes
- ✔ Accompagner les équipes commerciales dans l’adoption des nouveaux outils et pratiques
- ✔ Définir des KPI permettant de mesurer adoption, performance et création de valeur
- ✔ Piloter l’industrialisation et l’amélioration continue de la transformation IA commerciale

INNOV MAROC

## POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Chief Sales Officers (CSO)
- Directeurs Revenue et Chief Revenue Officers (CRO)
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Sales Enablement Managers
- Directeurs marketing et responsables Marketing Automation
- Responsables transformation digitale et innovation
- Chief Data Officers et responsables Data
- Responsables CRM et Customer Experience
- DSI, responsables IT et Digital Workplace
- Responsables conformité, risques et gouvernance des données
- Chefs de projets IA et transformation
- Consultants en transformation commerciale et digitale
- Cadres dirigeants souhaitant piloter une transformation IA structurée, rentable et maîtrisée de leur fonction commerciale

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / Comprendre les enjeux de l’IA appliquée à la fonction commerciale

- Identifier les principaux cas d’usage de l’IA dans le cycle de vente
- Distinguer IA générative, prédictive, analytique et automatisation intelligente
- Évaluer les opportunités et limites de l’IA pour les équipes commerciales

### 2 / Réaliser le diagnostic de maturité IA de l’organisation commerciale

- Évaluer les processus, données, outils et compétences existants
- Identifier les irritants et tâches à fort potentiel d’automatisation
- Déterminer les écarts entre la situation actuelle et la cible souhaitée

### 3 / Identifier et prioriser les cas d’usage commerciaux

- Cartographier les usages : prospection, qualification, CRM, prévision et closing
- Évaluer valeur métier, faisabilité, risques et complexité
- Construire une matrice de priorisation des initiatives IA

### 4 / Construire la feuille de route IA commerciale

- Définir la vision, les objectifs et les étapes de transformation
- Structurer les phases : expérimentation, pilote, industrialisation et déploiement
- Définir les ressources, responsabilités, jalons et critères de réussite

INNOV MAROC

### 5 / Élaborer le Business Case et calculer le ROI

- Identifier les coûts directs et indirects des projets IA
- Mesurer les gains de productivité, revenus, conversion et réduction des coûts
- Construire des scénarios financiers et suivre le ROI dans le temps

### 6 / Intégrer l'IA dans le processus commercial

- Identifier les étapes du parcours commercial pouvant être augmentées par l'IA
- Repenser les workflows et responsabilités homme-machine
- Préserver les interactions à forte valeur ajoutée avec les clients

### 7 / Gouverner les données commerciales

- Identifier les sources de données : CRM, ERP, marketing automation et conversations
- Améliorer qualité, cohérence, disponibilité et traçabilité des données
- Définir les responsabilités et règles de gouvernance des données

### 8 / Sécuriser les données et les usages de l'IA

- Identifier les risques liés aux données clients et commerciales
- Définir les règles d'accès, confidentialité et conservation des données
- Encadrer les usages de l'IA générative et prévenir les fuites d'informations

### 9 / Mettre en place une gouvernance de l'IA

- Définir les rôles : sponsor, propriétaire métier, IT, data et utilisateurs
- Mettre en place des règles de validation, supervision et contrôle
- Définir des mécanismes de gestion des risques et incidents

### 10 / Sélectionner les solutions et partenaires technologiques

- Définir les critères fonctionnels, techniques, économiques et de sécurité
- Évaluer les solutions IA, CRM et outils d'automatisation

INNOV MAROC

- Construire une grille de sélection et piloter les expérimentations

### 11 / Conduire l’expérimentation et les projets pilotes

- Définir un périmètre pilote et des objectifs mesurables
- Tester les solutions avec un groupe représentatif d’utilisateurs
- Analyser les résultats et décider du passage à l’échelle

### 12 / Conduire le changement auprès des équipes commerciales

- Anticiper les résistances et craintes liées à l’IA
- Construire un plan de communication et d’accompagnement
- Développer les compétences et l’appropriation des nouveaux outils

### 13 / Mesurer la performance et l’adoption

- Définir les KPI business, opérationnels, data et adoption
- Mesurer l’utilisation réelle des outils et l’évolution des performances
- Identifier les écarts et ajuster la stratégie de transformation

### 14 / Industrialiser et pérenniser la transformation IA

- Déployer progressivement les solutions ayant démontré leur valeur
- Mettre en place une gouvernance permanente et un dispositif de veille
- Construire une feuille de route évolutive fondée sur les résultats, les risques et les nouvelles opportunités IA

INNOV MAROC

## 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

| | |
|---|---|
| 12 au 25 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 08 au 19 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 03 au 14 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 28 Juin au 09 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 23 Août au 03 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 — Tous droits réservés