

Modern Selling & IA

ADDSCALE

# ACCÉLÉRATEUR DE VOTRE BUSINESS

Optimiser la performance de vos équipes  
avec l'excellence commerciale pour objectif.





## CATALOGUE DE FORMATION

# MODERN SELLING & IA

### Objectif

Développer l'efficacité ainsi que la productivité commerciale grâce à une vente mieux structurée et augmentée par l'IA.



**Apprenants** : 10 commerciaux max par groupe



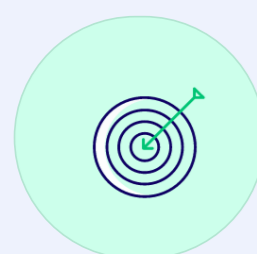
**Durée d'une séquence** : 4 heures



**Nombre de modules** : 10

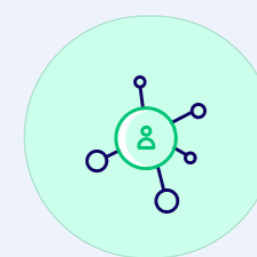
# De la cible à l'engagement

Un programme réalisé en 10 modules afin de mieux **COMPRENDRE – ANTICIPER - ENGAGER**



## **Module 1**

Hyper-personnalisation & IA



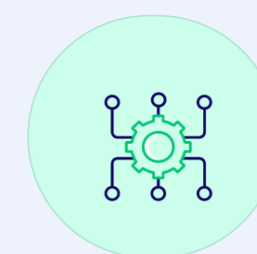
## **Module 2**

Prompting & Agents IA



## **Module 3**

Cibles et proposition de valeur



## **Module 4**

Agents IA dans la vente



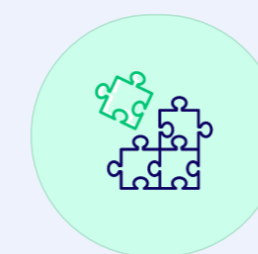
## **Module 5**

Améliorer les interactions



## **Module 6**

Social Selling & IA



## **Module 7**

Routines commerciales



## **Module 8**

Améliorer la prospection



## **Module 9**

Account Based Selling & IA



## **Module 10**

Vendre plus chez vos clients



# DIAGNOSTIC DES EQUIPES

## Evaluation des commerciaux

### Périmètre :

Le diagnostic de l'équipe Sales vise à établir une lecture factuelle et opérationnelle de la capacité actuelle de l'organisation à générer, qualifier, piloter et convertir des opportunités commerciales. Il s'articule autour de trois niveaux d'analyse complémentaires :

1. Analyse individuelle des commerciaux
2. Analyse collective des équipes
3. Analyse des outils commerciaux
4. Analyse des processus commerciaux

Le diagnostic préalable permet également d'intégrer des modifications au contenu des séquences en fonction du niveau du groupe afin d'adapter le plan d'apprentissage et le plan de déploiement. Le diagnostic est intégré dans le tarif des séquences.

### Documentation livrée :

- Support du diagnostic
- Plan d'apprentissage
- Plan de déploiement



### Plan d'apprentissage

La réalisation du plan d'apprentissage est l'une des étapes importantes pour garantir l'adoption des processus et savoir-faire par les équipes commerciales. Ce plan sera totalement personnalisé selon le diagnostic.

Le plan de transformation découpe les actions dans le temps et précise le rôle de chacun ainsi que la charge associée



### Plan de déploiement

Le plan de transformation reprend le détail des actions à mettre en place pour répondre à nos objectifs liés à l'adoption et au succès du projet. Les 3 axes de la feuille de route :

#### FORMER – ENGAGER - ANCRER

Le plan a pour objectif d'intégrer les techniques et approches dans les usages «terrain».



🕒 DURÉE : 4 HEURES

## MODULE 1 **HYPER-PERSONNALISATION & IA**

# Passer à une vente hyper-personnalisée grâce à l'IA

Comprendre les évolutions de la vente et intégrer l'IA dans l'exécution commerciale pour structurer une approche hyper-personnalisée.

ADDSCALE





# Passer à une vente hyper-personnalisée grâce à l'IA

## Objectif pédagogique

Comprendre les évolutions de la vente et intégrer le rôle de l'IA dans l'exécution commerciale pour structurer une approche plus efficace et hyper-personnalisée.

## Enjeux de la séquence

Passer d'une approche commerciale opportuniste à une approche structurée hyper-personnalisée et hyper-ciblée grâce à l'IA.



## Prompts et Agents IA concernés

- Mieux segmenter les entreprises cibles
- Mieux verticaliser les marchés
- Mieux adresser les contacts
- Mieux orienter ses actions commerciales



## Mises en pratique avec l'IA

- Création d'un SWOT
- Matrice McKinsey
- Matrice " Business Model Canvas " (BMC)
- Matrice " Balanced Score Card " (BSC)
- Matrice IPO / IPA & approche Canvas
- Parcours d'achat & Cycle de vente
- Elaboration d'un Pipeline idéal



# Contenu pédagogique

## Comprendre les mutations de la vente

- Saturation des prospects
- Baisse des taux de réponse
- Complexité des cycles de vente
- Multiplication des interlocuteurs
- Nécessité de l'hyper-personnalisation

## Analyser les principes du Modern Selling

- Hyper-personnaliser les approches commerciales
- Contextualiser fortement les interactions
- Engager progressivement selon le parcours d'achat
- Utiliser les moyens modernes de personnalisation (dont l'IA)

## Comprendre l'IA dans le métier de la vente

- Rôle de l'IA en termes de productivité et de performance
- Connaitre la typologie des usages
- Introduction aux agents
- Différence entre “production” vs “automatization”

## Définir sa cible et personnaliser ses actions

- Définir et prioriser les actions commerciales
- Utiliser les différentes matrices
- Définir vos forces et faiblesses
- Savoir réaliser le bon adressage commercial

ADDSCALE



A.

🕒 DURÉE : 4 HEURES

👤 MODULE 2

**PROMPTING & AGENTS IA**

# Maitriser le Prompting & les Agents IA pour la vente

Maîtriser les fondamentaux du Prompting et savoir utiliser l'IA comme un assistant commercial .



# Maitriser le Prompting & Agents IA pour la vente

## Objectif pédagogique

Maîtriser les fondamentaux du Prompting et savoir utiliser l'IA comme un véritable assistant commercial pour gagner en impact et en productivité.

## Enjeux de la séquence

Faire passer les commerciaux de l'usage "occasionnel" de l'IA à un usage structuré, maîtrisé et reproductible.

L'IA devient l'assistant du commercial au quotidien, capable de faire gagner du temps et d'améliorer la qualité ainsi que la personnalisation des actions.

## Prompts et Agents IA concernés

- Savoir écrire un Prompt efficace
- Savoir créer un Agent de production
- Savoir créer un Agent d'automatisation
- Maitriser les Bots les plus importants

## Mises en pratique avec l'IA

- Utiliser un Prompt existant
- Ecrire un prompt personnalisé
- Créer un agent simple
- Comparaison avant / après IA



# Contenu pédagogique

## Comprendre le fonctionnement des Bots IA

- Logique de génération de contenus
- Limites des modèles
- Importance du contexte
- Rôle des instructions

## Maitriser le Prompting

- Structure d'un prompt efficace
- La base : Rôle / contexte / tâche / format / ton / contraintes
- Logique d'itération
- Amélioration progressive des résultats

## Comprendre les agents IA

- Définition d'un agent
- Différence entre prompt simple et agent structuré
- Cas d'usage orientés vente et prospection
- Personnalisation des agents

## Quelques usages pour la vente

- Préparer les rendez-vous
- Créer des messages de prospection
- Analyser un compte et une organisation
- Création de scripts commerciaux



🕒 DURÉE : 4 HEURES

MODULE 3 

## CIBLES & PROPOSITIONS DE VALEUR

# Comprendre ses cibles et créer une proposition de valeur

Apprendre à construire un discours commercial différenciant hyper-personnalisé aligné sur les enjeux réels du prospect ou du client.

# ADDSCALE





# Comprendre ses cibles et créer une proposition de valeur différenciante



## Objectif pédagogique

Apprendre à construire un discours commercial différenciant hyper-personnalisé aligné sur les enjeux réels du prospect ou du client.



## Enjeux de la séquence

Sortir d'un discours générique pour adopter une approche orientée « valeur » et axée sur les Pain-Points afin de personnaliser son approche tout en se distinguant de la concurrence.



## Prompts et Agents IA concernés

- ICP, Persona et Pain-Points
- Unique Selling Proposition (USP)
- Value Proposition
- Value Pyramid



## Mises en pratique avec l'IA

- Définir sa cible : ICP, Persona et les Pain-Points
- Construire une Value Proposition
- Rédiger une USP (Unique Selling Proposition)
- Réaliser une Value Pyramid



# Contenu pédagogique

## Maitriser votre cible commerciale

- Identifier et décrire vos ICP
- Identifier et décrire vos Personas
- Comprendre leurs rôles et responsabilités
- Savoir où les trouver

## Identifier les Pain-Points

- Trouver les typologies de problèmes selon vos cibles
- Créer le lien avec les attentes et les besoins des Personas
- Savoir hiérarchiser les enjeux
- Identifier les impacts sur le business

## Réaliser une USP (Unique Selling Proposition)

- Comprendre l'USP
- Savoir faire la différence
- Mettre en avant la valeur selon les Pain-Points
- Être capable de formaliser clairement la valeur

## Construire une Value Pyramid

- Identifier les enjeux stratégiques
- Lister les priorités de vos cibles
- Analyser le besoin des organisations
- Savoir quelles offres mettre en avant





# Mettre en place des Agents IA dans le cadre de votre activité commerciale

## Objectif pédagogique

Comprendre comment utiliser l'IA pour automatiser certaines tâches commerciales et structurer des workflows efficaces.

## Enjeux de la séquence

Comprendre que l'IA peut accélérer la productivité et la performance commerciale mais doit être utilisée avec les bonnes méthodes ainsi que les bonnes techniques.

## Prompts et Agents IA concernés

- Créer un workflow simple
- Structurer une automatisation
- Définir un agent d'automatisation

## Mises en pratique avec l'IA

- Identifier vos tâches automatisables
- Concevoir un workflow
- Intégrer l'IA dans votre écosystème



# Contenu pédagogique

## Comprendre les agents d'automatisation

- Différence avec les agents de production
- Logique de workflow
- Automatisation vs assistance
- Limites techniques

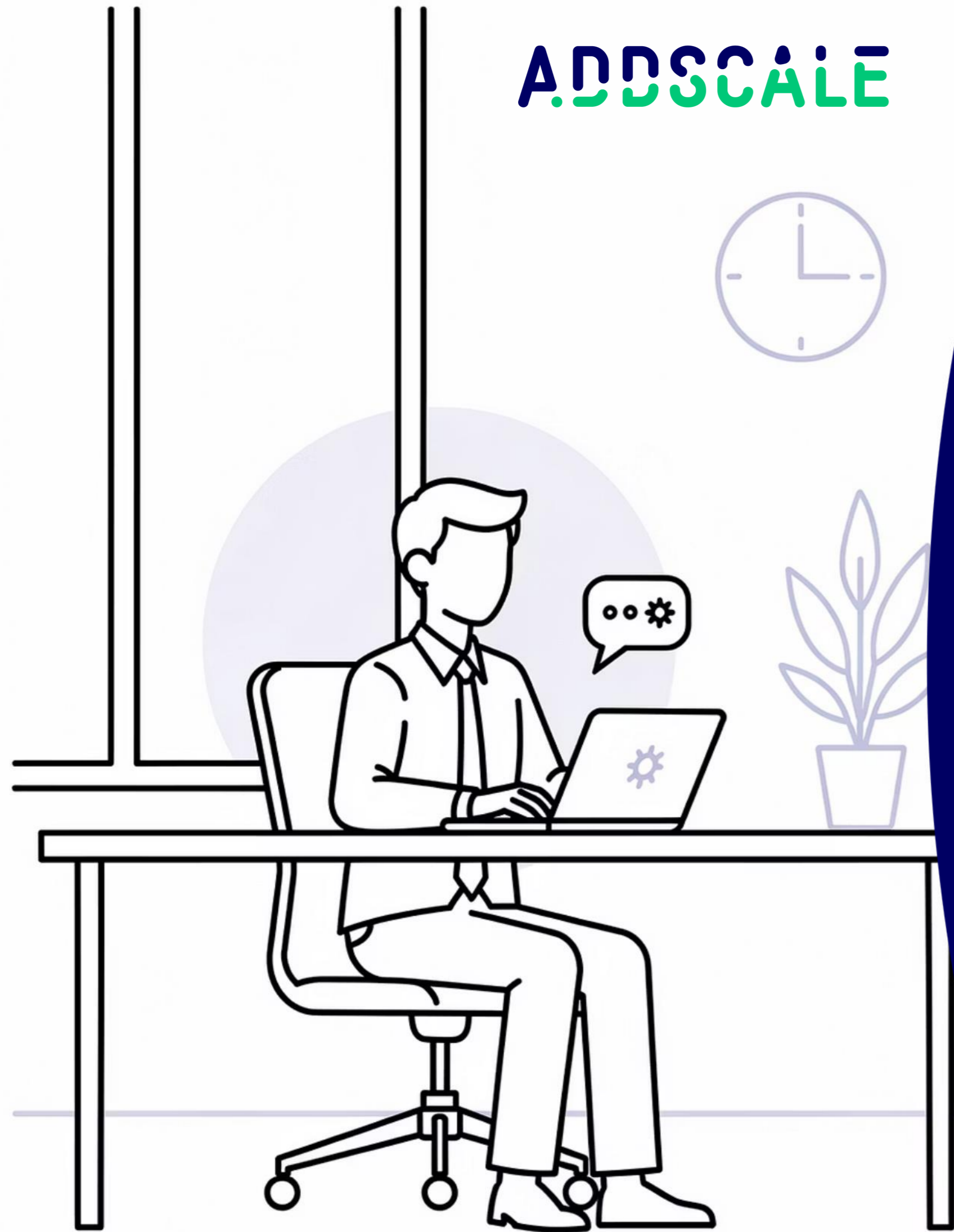
## Maîtriser les enjeux d'intégration

- Connexion aux outils
- Gestion des données
- Sécurité et confidentialité
- Contraintes SI

## Savoir mettre en place des Agents IA

- Automatisation de séquences
- Enrichissement de données
- Préparation à l'automatisation

ADDSCALE



 DURÉE : 4 HEURES



MODULE 5

## AMELIORER LES INTERACTIONS

# Optimiser les interactions commerciales grâce à l'IA

Permettre aux commerciaux d'améliorer la qualité de leurs interactions commerciales en intégrant l'usage de l'IA dans leur préparation.



# Améliorer la qualité de vos interactions commerciales grâce à l'IA

## Objectif pédagogique

Permettre aux apprenants d'améliorer la qualité de leurs interactions commerciales en structurant leurs rendez-vous, leur posture et leur discours, tout en intégrant l'usage de l'IA dans leur préparation.

## Enjeux de la séquence

Renforcer la capacité des apprenants à transformer les opportunités commerciales en interactions de qualité, mieux préparées et plus efficaces.



## Prompts et Agents IA concernés

- Préparation de rendez-vous
- Création de scripts d'appel
- Amélioration du pitch
- Traitement des objections
- Powermap & Account Mapping
- Signaux d'achat & Compelling Event



## Mises en pratique avec l'IA

- Préparer un rendez-vous
- Construire une trame de Discovery
- Améliorer son pitch
- Faire une Powermap et un Account Mapping
- Détecter les signaux d'achat
- Détecter les Compelling Events



# Contenu pédagogique

## Rappel des fondamentaux

- Préparer un rendez-vous
- Structurer un Discovery
- Comprendre les organisations
- Articuler la proposition de valeur selon les besoins

## Appréhender les bonnes pratiques

- Maitriser le questionnement
- Améliorer la posture commerciale
- Savoir structurer votre Pitch

## Amélioration de la Discovery

- Connaitre les différentes techniques
- Apprendre la mise en application du MEDDIC
- Qualifier les besoins et les priorités
- Maitriser la reformulation

## Utilisation de l'IA dans la préparation

- Savoir préparer un rendez-vous
- Générer des trames de scripts personnalisés
- Anticiper et traiter les objections
- Améliorer le Pitch



ADDSCALE

🕒 DURÉE : 4 HEURES

MODULE 6 

**SOCIAL SELLING & IA**

# Développer une stratégie de Social Selling avec l'IA

Introduire le Social Selling et LinkedIn dans sa stratégie de prospection.





# Développer une stratégie de Social Selling performante avec l'IA

## Objectif pédagogique

Introduire le Social Selling et LinkedIn dans sa stratégie de prospection.

## Enjeux de la séquence

Augmenter les taux de mise en relation, améliorer la qualité des interactions et préchauffer (warming) ses prospects avant de prospecter.



## Prompts et Agents IA concernés

- Rédiger des messages
- Personnaliser l'approche
- Créer des séquences
- Hyper-personnaliser l'approche



## Mises en pratique avec l'IA

- Elaborer votre ligne éditoriale
- Créer les typologies de message
- Elaborer des séquences complètes
- Améliorer les résultats avec l'IA



# Contenu pédagogique

## Optimiser son profil LinkedIn

- Optimiser au mieux son profil
- Mettre en avant son positionnement
- Exprimer sa proposition de valeur
- Veiller à la cohérence entre profil, cibles et discours
- Savoir exposer vos éléments de crédibilité

## Organiser votre stratégie de contenu

- Définir les objectifs
- Identification des thématiques phares
- Nature des messages à produire
- Veiller à la cohérence globale de l'éditorial

## Rédiger des contenus engageants

- Rédiger un post LinkedIn
- Réaliser la meilleure accroche
- Adapter le ton et le style
- Veiller à la cohérence avec la proposition de valeur

## Développer les interactions avec les prospects

- Identifier les contacts cibles sur LinkedIn
- Engager progressivement (likes, commentaires...)
- Transformer les interactions en prises de contact
- Articuler le Social Selling avec la prospection
- Créer et entretenir une relation dans le temps

ADDSCALE

A.

🕒 DURÉE : 4 HEURES

🧩 MODULE 7

**ROUTINES COMMERCIALES**

# Mieux structurer ses routines commerciales avec l'IA

Structurer les routines commerciales pour intégrer durablement les bonnes pratiques et l'usage de l'IA dans leur quotidien.



# Mieux structurer ses routines commerciales avec l'IA pour gagner en efficacité

## Objectif pédagogique

Structurer les routines commerciales des Sales pour intégrer durablement les bonnes pratiques et l'usage de l'IA dans leur quotidien.

## Enjeux de la séquence

Transformer les apprentissages en comportements durables et en routines efficaces.

## Prompts et Agents IA concernés

- Savoir utiliser quotidiennement les prompts
- Comment challenger les agents IA
- Savoir optimiser des tâches

## Mises en pratique avec l'IA

- Construire une routine commerciale
- Définir un plan d'action détaillé
- Intégrer parfaitement l'IA dans le quotidien



# Contenu pédagogique

## Apprendre à structurer ses routines

- Automatiser certaines tâches
- Organiser son planning
- Gérer son pipeline
- Prioriser les actions

## Comment intégrer l'IA dans ses routines

- Quand utiliser l'IA
- Sur quelles tâches
- Fréquence d'utilisation
- Création de routines

## Connaître les bonnes pratiques commerciales

- Régularité de la prospection
- Qualité vs Quantité
- Suivi des actions
- Discipline commerciale

## Savoir piloter sa performance

- Suivre ses KPIs
- Analyser les résultats
- Améliorer les résultats



ADDSCALE

🕒 DURÉE : 4 HEURES

MODULE 8



## AMÉLIORER VOTRE PROSPECTION

# Optimiser ses actions de prospection avec l'IA

Permettre aux apprenants de consolider leurs acquis en appliquant les concepts de prospection et d'usage de l'IA sur leurs propres actions commerciales.





# Optimiser ses actions de prospection avec l'IA pour gagner en performance

## Objectif pédagogique

Permettre aux apprenants de consolider leurs acquis en appliquant les concepts de prospection, de messaging et d'usage de l'IA sur leurs propres actions commerciales, afin d'améliorer la qualité et l'efficacité des campagnes.

## Enjeux de la séquence

Ancrer les apprentissages en confrontant les apprenants à leurs propres productions, afin de passer d'une logique de compréhension à une logique de maîtrise opérationnelle.



## Prompts et Agents IA concernés

- Améliorer les messages
- Créer son guide de prospection
- Elaborer son script d'appel personnalisé
- Optimiser son Discovery
- Mieux traiter les objections



## Mises en pratique avec l'IA

- Améliorer les messages existants
- Optimiser les séquences de prospection
- Améliorer un plan de prospection
- Maitriser son script de Cold Calling
- Mieux traiter les objections
- Maitriser le questionnement



# Contenu pédagogique

## Rappel structuré des fondamentaux

- Structurer d'un message performant
- Mieux articuler Pain-Point / valeur / USP
- Optimiser les séquences « multicanal »
- Améliorer son Social Selling

## Améliorer ses actions commerciales

- Réaliser les messages de prospection
- Construire les séquences « Multicanal »
- Utiliser l'IA pour personnaliser
- Cohérence avec les cibles

## Méthodologie pour amélioration

- Identifier des axes d'amélioration
- Reformuler des messages
- Améliorer des accroches
- Optimiser les CTA (Call to Action)

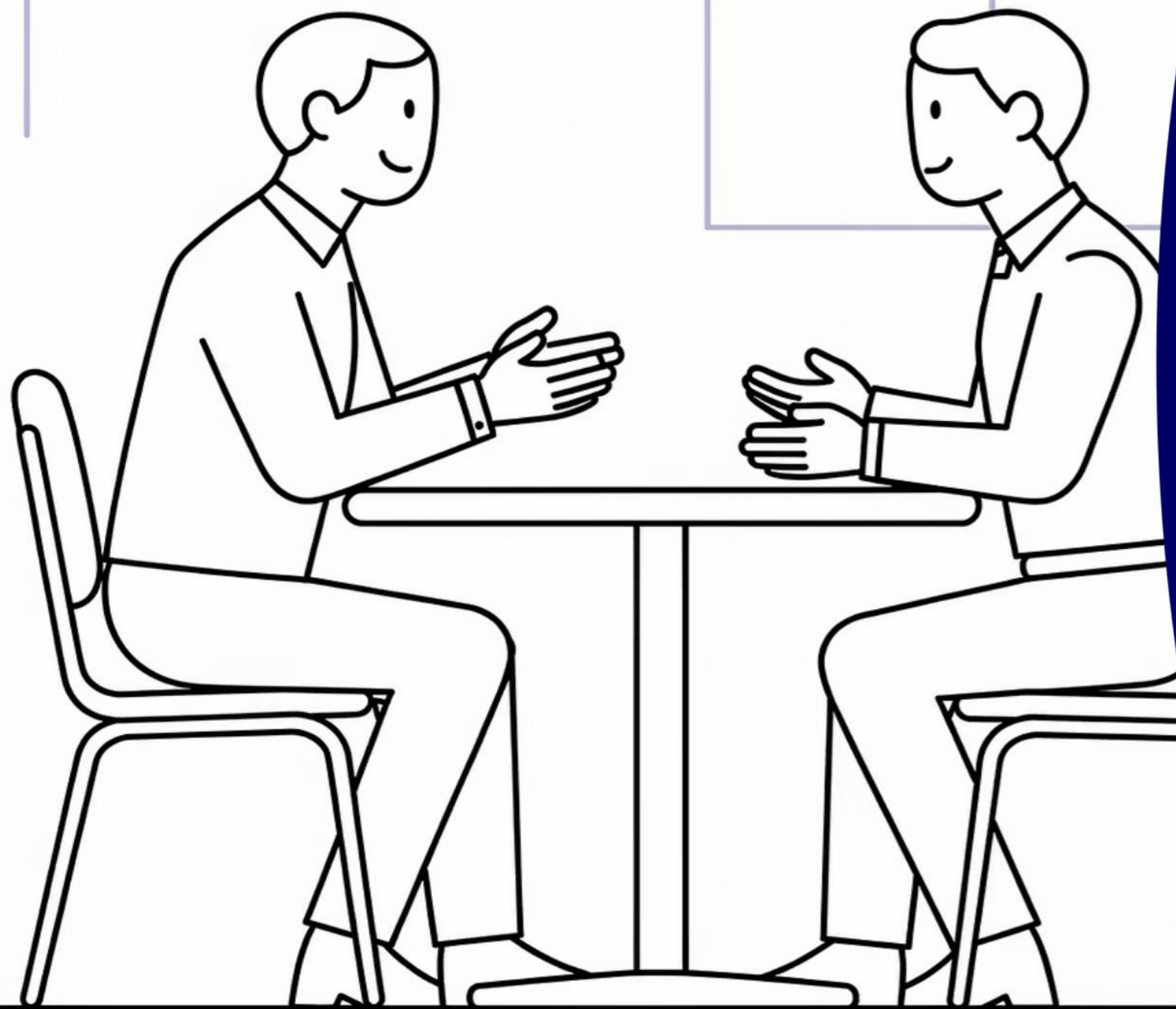
## Approfondissement du Prompting

- Amélioration de prompts existants
- Structuration de prompts plus avancés
- Adapter les améliorations à des cas réels

## Structuration des actions futures

- Plan d'action individuel
- Priorisation des actions
- Organisation des campagnes

ADDSCALE



A.

🕒 DURÉE : 4 HEURES



MODULE 9

**CAMPAGNES ABM & IA**

# Structurer une approche ABM pour mieux adresser sa cible

Comprendre les principes de l'Account-Based Marketing (ABM) et savoir structurer une approche commerciale ciblée sur des comptes à fort potentiel



# Structurer une approche ABM avec l'IA

## Objectif pédagogique

Comprendre les principes de l'Account-Based Marketing et savoir structurer une approche commerciale ciblée sur des comptes à fort potentiel afin d'améliorer la pertinence des actions et la qualité des opportunités.

## Enjeux de la séquence

Permettre aux participants de passer d'une approche de prospection standardisée à une approche ciblée et personnalisée, afin d'augmenter la pertinence des actions commerciales et la qualité des interactions.

## Prompts et Agents IA concernés

- génération d'analyses de comptes stratégiques
- identification des enjeux d'une entreprise
- cartographie des interlocuteurs
- préparation d'angles d'approche personnalisés
- adaptation des messages en fonction du compte ciblé

## Mises en pratique avec l'IA

- sélection de comptes stratégiques
- définition de critères de ciblage
- cartographie d'un compte
- construction d'une stratégie d'approche
- rédaction d'un message personnalisé par compte



# Contenu pédagogique

## Comprendre les principes de l'ABM

- définition de l'Account-Based Marketing
- Savoir définir une approche ciblée
- concentrer les efforts sur un nombre limité de comptes
- Hyper-personnalisation des actions commerciales
- place de l'ABM dans une stratégie de prospection

## Identifier et sélectionner les comptes stratégiques

- définition des critères de sélection des comptes
- identification des comptes à fort potentiel
- priorisation des cibles
- segmentation des comptes (prioritaires, secondaires...)
- prise en compte des signaux d'intérêt ou de maturité

## Structurer une approche par compte

- Définir une stratégie d'approche
- Adapter les messages selon la cible
- Construire un plan d'actions multicanal
- séquençement des interactions
- cohérence globale des actions menées

## Cartographier les comptes ciblés

- Identifier les interlocuteurs clés
- Comprendre les niveaux d'influence
- Analyser les organisations
- Repérer les points d'entrée
- Structurer une vision globale

## Exploiter les données dans une logique ABM

- Collecte les informations sur les comptes
- Enrichir des données
- Analyser les enjeux de chaque compte
- Identifier les signaux d'opportunité
- Adapter les actions en fonction des retours

ADDSCALE



A.

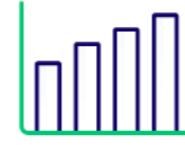
🕒 DURÉE : 4 HEURES

📊 MODULE 10

**VENDRE PLUS CHEZ VOS CLIENTS**

**Optimiser vos ventes (Up & Cross-Selling) chez vos clients.**

Être capable d'augmenter vos ventes chez vos clients depuis la définition de leurs besoins et attentes jusqu'à l'exécution commerciale.



# Optimiser l'Up-Selling & le Cross-Selling

## Objectif pédagogique

Être capable de développer les ventes sur un portefeuille clients en identifiant de nouvelles opportunités d'Up-Selling et de Cross-Selling depuis l'analyse des besoins jusqu'à la proposition adaptée.

## Enjeux de la séquence

Le développement des ventes chez les clients repose sur une capacité à identifier, structurer et activer des leviers de croissance de manière proactive.



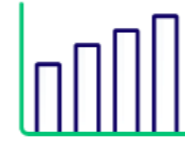
## Prompts et Agents IA concernés

- Analyser un portefeuille clients
- Identifier des opportunités d'Up-Selling
- Identifier des opportunités de Cross-Selling
- Générer des propositions adaptées



## Mises en pratique avec l'IA

- Savoir analyser un compte client
- Identification et construire les opportunités
- Détecter et dessiner les pistes de deals
- Anticipation des besoins et des attentes
- Préparation d'un échange commercial



# Contenu pédagogique

## Comprendre la logique Up-Selling & Cross Selling

- Différence entre acquisition et développement client
- Identifier les leviers de croissance sur un compte existant
- Comprendre les moments clés pour proposer une évolution
- Détecter les signaux d'opportunité chez un client
- Cohérence entre relation client et développement commercial

## Analyse des comptes clients

- Analyse du portefeuille clients existant
- Segmentation des clients par potentiel
- Identification des offres complémentaires pertinentes
- Priorisation des actions à mener
- Définition d'une stratégie d'approche par client

## Élaborer les propositions de valeur pour les clients

- Adapter la proposition de valeur
- Identifier les besoins non couverts
- Construire une offre pertinente
- Personnaliser la proposition
- Mettre en avant les gains concrets

## Préparer parfaitement les messages à faire passer

- Adapter le discours à la cible
- Créer des messages personnalisés
- Adopter la bonne posture Sales
- Structurer les bons messages
- Utiliser l'IA pour créer les contenus

## Savoir réaliser un plan d'action personnalisé

- Structurer un plan d'action dédié
- Définir les bons objectifs
- Adapter le plan à la relation existant
- Anticiper les actions et les séquences
- Suivre les opportunités générées



# CATALOGUE DE FORMATION MODERN SELLING & IA.

Tarifs 

# Proposition financière.



## MODULES



## Montant HT

|  |       |
|--|-------|
| <b>MODULE 1</b> - HYPER-PERSONNALISATION ET IA (4 HEURES)            | 580 € |
| <b>MODULE 2</b> - PROMPTING et AGENTS IA (4 HEURES)                  | 580 € |
| <b>MODULE 3</b> - CIBLES ET PROPOSITIONS DE VALEUR (4 HEURES)        | 580 € |
| <b>MODULE 4</b> - L'AGENT IA DANS LA VENTE (4 HEURES)                | 580 € |
| <b>MODULE 5</b> - AMÉLIORER VOS INTERACTIONS COMMERCIALES (4 HEURES) | 580 € |
| <b>MODULE 6</b> - SOCIAL SELLING & IA (4 HEURES)                     | 580 € |
| <b>MODULE 7</b> - ROUTINES COMMERCIALES (4 HEURES)                   | 580 € |
| <b>MODULE 8</b> - CIBLES ET PROPOSITIONS DE VALEUR (4 HEURES)        | 580 € |
| <b>MODULE 9</b> - ACCOUNT BASED SELLING & IA (4 HEURES)              | 580 € |
| <b>MODULE 10</b> - VENDRE PLUS CHEZ VOS CLIENTS (4 HEURES)           | 580 € |

Version Add-20260322



## Modern Selling & IA

# Transformez votre activité commerciale !

Restons en contact

Contactez-nous

+33(0) 6 13 52 53 55



Echangeons

[olivier@addscale.fr](mailto:olivier@addscale.fr)



Retrouvez-nous

229 Rue Saint-Honoré  
75001 Paris



Consultez

[addscale.io](https://addscale.io)



Version Add-20260322