Booster ses ventes avec l'IA

Amélioration des performances commerciales avec 5 prompts



Tous droits réservés à :
Inéa Conseil

Sommaire des prompts

1. Introduction : Pourquoi l'IA est incontournable pour les ventes ?
2. L'IA et la performance commerciale : Productivité, personnalisation, ROI.
3. Prospection intelligente : Cas d'usage standards.
4. Préparation du rendez-vous : Cas d'usage standards.
5. Pendant le rendez-vous : Cas d'usage standards.
6. Suivi et relance : Cas d'usage standards.
7. Fidélisation et upsell : Cas d'usage standards.
8. Pourquoi Inéa Conseil ? : Expertise, accompagnement, résultats.

POURQUOI L'IA EST INCONTOURNABLE POUR LES **VENTES** ?

Le métier de commercial connaît aujourd'hui une transformation sans précédent. Les acheteurs sont plus informés, plus exigeants et plus sollicités que jamais. Dans ce contexte, se démarquer ne repose plus seulement sur l'intuition et le relationnel, mais aussi sur la capacité à exploiter les données et les nouvelles technologies.

L'Intelligence Artificielle (IA) est devenue un véritable levier de performance commerciale. Elle permet d'automatiser les tâches chronophages, de mieux cibler les prospects, de personnaliser les messages, et même d'accompagner le commercial en temps réel lors de ses rendez-vous. Concrètement, elle transforme chaque vendeur en un « commercial augmenté », plus efficace, plus pertinent et plus centré sur la valeur client.

Ce livre blanc a pour objectif de montrer, étape par étape, comment l'IA peut booster vos ventes, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation. Vous y trouverez :



CAS D'USAGE CONCRETS, IMMÉDIATEMENT APPLICABLES.



PROMPTS STANDARDS POUR TIRER PARTI DE L'IA À CHAQUE MOMENT CLÉ DU CYCLE DE VENTE.



BONNES PRATIQUES POUR INTÉGRER L'IA SANS PERDRE LA DIMENSION HUMAINE.

Avec l'IA, la question n'est plus « faut-il s'y mettre ? », mais « comment l'adopter intelligemment pour prendre un avantage concurrentiel durable ».

Les 5 prompts **à maitriser**

Prospection

Prompt

Agis comme un expert en prospection commerciale.
Objectif : m'aider à générer un message de prospection impactant et personnalisé.

Contexte :
- Secteur : [à compléter]
- Offre / produit : [à compléter]
- Type de client ciblé : [poste, taille entreprise, secteur]
- Canal : [email, LinkedIn, appel téléphonique]
- Ton souhaité : [court et percutant / storytelling / orienté ROI]

Tâches attendues :
1. Analyse les enjeux typiques de ce prospect.
2. Propose un message de prospection adapté (80 à 120 mots max).
3. Fournis 2 variantes supplémentaires (une orientée ROI, une orientée relation humaine).
4. Termine par une proposition de call-to-action claire (call, visio, démo).

Ajoute à la fin un résumé en 3 bullet points des **forces du message** (impact, différenciation, valeur client).

Les 5 prompts **à maitriser**

Préparation du rendez-vous

Prompt

Tu es mon copilote commercial pour préparer un rendez-vous client.

Contexte :
- Entreprise : [nom / secteur]
- Prospect : [poste et responsabilités]
- Offre / produit : [à compléter]
- Objectif du rendez-vous : [découverte / closing / upsell]

Tâches attendues :
1. Analyse les 3 grands enjeux probables du prospect et ses objections possibles.
2. Construis une liste de 6 à 8 questions ouvertes pour comprendre ses besoins.
3. Prépare un mini-argumentaire structuré (problème → solution → bénéfice concret).
4. Fournis un pitch d'introduction clair et percutant (2 minutes max).

Ajoute à la fin une **check-list de préparation** (5 points clés à vérifier avant le rendez-vous).

Les 5 prompts **à maitriser**

Pendant le rendez-vous

Prompt

Agis comme un coach en prise de parole commerciale.

Contexte :
- Type de client : [poste / secteur]
- Produit / service présenté : [à compléter]
- Objectif : [convaincre / démontrer ROI / répondre aux objections]

Tâches attendues :
1. Reformule mon argumentaire en un pitch structuré en 4 parties (accroche → problème → solution → call-to-action).
2. Propose 5 questions de reformulation pour valider la compréhension du prospect.
3. Donne-moi 3 réponses types à des objections fréquentes [ex. trop cher, déjà équipé, pas prioritaire].
4. Fournis 2 phrases de conclusion puissantes pour clôturer le rendez-vous et obtenir un engagement.

Termine en listant 3 signaux verbaux ou non-verbaux à surveiller pour détecter l'intérêt du prospect.

Les 5 prompts **à maitriser**

Suivi / Relance

Prompt

Tu es mon assistant pour rédiger un message de suivi après rendez-vous.

Contexte :
- Prospect : [poste / secteur]
- Sujet du rendez-vous : [à compléter]
- Prochain objectif : [obtenir un second rendez-vous / envoyer une propale / finaliser la vente]

Tâches attendues :
1. Génère un email de suivi professionnel et chaleureux.
   - Inclure : remerciement, résumé des points clés, bénéfices de l'offre, prochaine étape claire.
2. Fournis une version LinkedIn plus courte (message privé).
3. Propose une alternative "créative" (ex. envoyer un contenu utile : article, étude de cas, vidéo).

Ajoute à la fin 2 astuces pour maximiser le taux de réponse.

Les 5 prompts **à maitriser**

Fidélisation / Upsell

Prompt

Agis comme un expert en fidélisation client.

Contexte :
- Client actuel : [secteur / taille / historique avec nous]
- Produits ou services déjà achetés : [à compléter]
- Objectif : [renouvellement / upsell / cross-sell / témoignage]

Tâches attendues :
1. Rédige un message d'upsell ou de cross-sell personnalisé (email).
2. Propose un questionnaire court (5 questions max) pour mesurer sa satisfaction.
3. Transforme un témoignage brut en une success story percutante (150 mots max).
4. Génère 2 idées de contenu à partager régulièrement pour entretenir la relation.

Ajoute en conclusion un plan en 3 étapes pour transformer ce client en ambassadeur.

QUI EST **INÉA CONSEIL** ?



NOTRE HISTOIRE

Fondé par Olivier Jacob, nous sommes un centre de formation et de conseil né il y a plus de 15 ans, qui a aussi bien accompagné des grands groupes que des petites entreprises. Au fil du temps nous avons développé plus de 4 domaines d'expertise, nous permettant de vous proposer des programmes uniques et certifiants.

NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS

Chez Inéa, nous avons à coeur de vous proposer des programmes sur mesure adaptés à vos besoins, pour contribuer au mieux à votre réussite professionnelle. Nous nous entourons des meilleurs experts, pour vous proposer des parcours de haut niveau, permettant de répondre aux enjeux actuels de vos métiers. Nous nous engageons à rester à votre disposition tout au long de votre parcours ainsi qu'après la formation.

VOUS MÉRITEZ **DE RÉUSSIR** !

N'hésitez pas à nous solliciter si vous avez la moindre question.
Notre équipe se tient à votre disposition pour tout renseignement.

LES **CHIFFRES CLÉS**

20 000 PARTICIPANTS FORMÉS

Au cours de nos 15 ans d'expérience, nous avons pu accompagner des milliers de participants (particuliers ou salariés), issus de tous secteurs. Notre objectif principal est votre satisfaction.
Nous souhaitons que nos formations vous permettent d'évoluer tant au niveau professionnel que personnel et, dans certains cas, vous offrir de nouvelles opportunités.

+ 135 ENTREPRISES CLIENTES

Parmi ces entreprises ayant fait confiance à Inéa, on y retrouve aussi bien de grands groupes que de petites entreprises. Tous nos clients ont été satisfaits de nos prestations, et nous renouvelons cet accompagnement avec certains chaque année.
Nous avons collaboré par exemple avec Mercedes, La Poste, Grant Thornton, Hachette, Lexis Nexis ou encore Deloitte.

+ 70 COACHS EXPERTS

Chez Inéa, chaque coach est un expert dans son domaine.
Nous collaborons avec des professionnels de tous secteurs, vous permettant d'être formés sur une grande variété de sujets. Tous nos coachs sont sélectionnés en fonction de leur diplôme, ainsi que de leur expérience professionnelle. Ils restent disponibles tout au long de votre parcours ainsi qu'après, vous offrant ainsi un accompagnement individuel dans la bienveillance.





Formez-vous avec Inéa Conseil et faites la différence.

14, rue Barbès
92300 Levallois-Peret

70, avenue d'Iéna
75016 Paris

contact@ineaconseil.fr
01 47 20 31 46
www.ineaconseil.fr

Retrouvez-nous sur :