

## ROUTE TO BUSINESS

4 avenue AVENUE JOANNES HUBERT  
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE  
Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tel: +33478725264



### Formation IA appliquée au cycle de vente de logiciels : prospection, négociation et closing

*2 jours pour intégrer l'intelligence artificielle dans votre routine pour prospecter plus efficacement, qualifier mieux et closer plus vite, spécifiquement dans l'univers des éditeurs de logiciels et SaaS. 70% de pratique.*

*Pensée pour les ingénieurs d'affaires, account managers et business developers, cette formation va au-delà des usages basiques de l'IA pour vous apprendre à l'exploiter concrètement à chaque étape de vos cycles de vente complexes : analyse de comptes stratégiques, prospection personnalisée, préparation de rendez-vous, construction de propositions de valeur et négociation.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

**Avis clients :**

#### Profils des stagiaires

- Ingénieur d'affaire
- Account Manager
- Business developer
- SRD/BDR
- Sales manager

#### Prérequis

- Aucun

#### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de l'IA générative
- Maîtriser le "Prompt Engineering"
- Utiliser l'IA de façon responsable
- Générer des messages de prospection personnalisés
- Mieux qualifier et prioriser ses opportunités
- Analyser les besoins clients
- Accélérer la production des contenus de vente

#### Contenu de la formation

- Jour 1 : Prospection stratégique & préparation des deals complexes
- 1/ IA & vente complexe SaaS : changer de posture (1h)
  - Ce que l'IA change concrètement dans la vente de logiciels (cycles longs, multi-interlocuteurs, RFP, démos)
  - Où l'IA crée un avantage réel pour un ingénieur d'affaires ou un account manager
  - Construire son environnement de travail "AI-first"
  - Atelier 1 : Cartographier son cycle de vente et identifier les gains immédiats avec l'IA
- 2/ Maîtriser le prompting pour des cas réels de vente (2h)

Date de mise à jour du programme : 21/04/2026

# ROUTE TO BUSINESS

4 avenue AVENUE JOANNES HUBERT  
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE  
Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tel: +33478725264



- Framework avancé : Rôle / Contexte / Objectif / Contraintes / Output
- Adapter ses prompts aux cycles complexes
- Créer des prompts réutilisables pour chaque étape du cycle de vente
- Atelier 2 : Transformer des demandes simples en prompts exploitables (analyse compte, message, préparation RDV)
- 3/ Intelligence de compte & Account Based Selling augmenté (2h)
  - Analyser un compte stratégique en quelques minutes (marché, enjeux, stack, signaux faibles)
  - Identifier pains, priorités business et opportunités
  - Cartographier les décideurs et influences
  - Atelier 3 : Analyse complète d'un compte réel
- 4/ Prospection avancée & personnalisation avec l'IA (2h)
  - Créer des messages différenciants et crédibles (email & LinkedIn)
  - Personnaliser à grande échelle sans perdre en pertinence
  - Adapter ses messages selon le persona (DSI, métier, direction, etc)
- 5/ Social selling & crédibilité expert (1h)
  - Produire du contenu utile pour nourrir ses cycles de vente
  - Transformer ses échanges clients en contenus à valeur
  - Renforcer sa crédibilité sur LinkedIn
  - Atelier 5 : Rédaction d'un post expert basé sur un cas réel
- Jour 2 : Exécution commerciale, closing & industrialisation
- 6/ Préparation de RDV & découverte augmentée (1h30)
  - Générer des plans de découverte adaptés aux enjeux du prospect
  - Anticiper objections, freins et jeux d'acteurs
  - Préparer des rendez-vous à forte valeur
  - Atelier 6 : Préparation complète d'un RDV stratégique
- 7/ Qualification avancée & priorisation (1h30)
  - Appliquer MEDDPICC à votre contexte avec l'IA
  - Scorer ses opportunités et prioriser efficacement
  - Identifier rapidement les deals à potentiel
  - Atelier 7 : Appliquer MEDDPICC à votre contexte
- 8/ Proposition de valeur & pitch sur-mesure (2h)
  - Traduire une offre logicielle en valeur métier concrète
  - Adapter son pitch selon l'interlocuteur et le contexte
  - Se différencier face à la concurrence
  - Atelier 8 : Création d'un pitch personnalisé
- 9/ Négociation & traitement des objections avec IA (1h30)
  - Utiliser l'IA comme coach de vente
  - Générer et tester des réponses aux objections
  - Se préparer aux situations complexes
  - Mise en situation : Jeu de rôle avec l'IA + débrief
- 10/ Production commerciale & RFP (1h)
  - Accélérer la rédaction de propositions commerciales
  - Structurer des réponses RFP plus rapidement

Date de mise à jour du programme : 21/04/2026

# ROUTE TO BUSINESS

4 avenue AVENUE JOANNES HUBERT  
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE  
Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tel: +33478725264



- Industrialiser sans perdre en qualité
- Atelier 9 : Création d'une trame de proposition
- 11/ Accélération des cycles & closing (1h)
  - Identifier les leviers pour débloquer un deal
  - Générer des relances pertinentes et efficaces
  - Maintenir le momentum commercial
  - Atelier 10 : Rédaction de relances à forte valeur
- 12/ Créer ses propres chatbots commerciaux (1h30)
  - Comprendre ce qu'est un assistant IA personnalisé (chatbot interne)
  - Cas d'usage concrets pour les commerciaux : assistant de préparation de RDV, générateur de messages personnalisés, coach de vente / objection handler, assistant RFP / proposition commerciale
  - Structurer un chatbot efficace (instructions, contexte, données, ton)
  - Intégrer ses contenus internes (pitch, offres, ICP, cas clients)
  - Atelier 11 : Création de son propre assistant commercial
- 13/ Industrialisation & routine AI-first (45 min)
  - Créer sa stack personnelle (prompts, assistants, workflows)
  - Mettre en place une routine quotidienne
  - Déployer les usages dans son équipe
- 14/ Sécurité & bonnes pratiques (15 min)
  - Protéger les données sensibles (clients, pipeline, stratégie)
  - Bonnes pratiques d'usage en environnement SaaS

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Didier Fraisse - Formateur et responsable pédagogique  
Dirigeant, Spécialiste en Stratégie, Business Model et Growth des Éditeurs de Logiciels et SaaS  
@ : [didierfraisse@route2business.fr](mailto:didierfraisse@route2business.fr)  
Tél : 06 72 52 68 80

Alesya YUNUSOVA - Formateur et responsable technique  
Consultante, Spécialiste en Marketing Digital et Growth des Éditeurs de Logiciels et SaaS  
@ : [alesyayunusova@route2business.fr](mailto:alesyayunusova@route2business.fr)  
Tél : 06 78 98 64 16

### Moyens pédagogiques et techniques

- Exemples éditeurs de logiciels
- Exercices pratiques sur le cas des entreprises participantes
- Animateurs ayant une forte expérience des éditeurs de logiciels
- Outils : LLMs : Gemini, Claude pour la rédaction et l'analyse. Recherche : Perplexity AI pour la veille en temps réel sur les comptes. Enrichissement : Notion AI ou outils spécialisés

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire en amont de la formation

Date de mise à jour du programme : 21/04/2026

## ROUTE TO BUSINESS

4 avenue AVENUE JOANNES HUBERT  
69160 TASSIN-LA-DEMI-LUNE  
Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tel: +33478725264



- Tour de table des stagiaires
- Exercices pratiques
- Jeux de questions-réponses
- QCM de validation des acquis
- Questionnaire de satisfaction

### Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise.

Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.

En présentiel, les locaux sont conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anais Soragna : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr) / 0478725264

### Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 21/04/2026