FICHE DE FORMATION · ÉQUIPE COMMERCIALE

Copilot pour les commerciaux

Formation à l'intelligence artificielle générative et à Microsoft 365 Copilot

PUBLIC
Équipe commerciale : commerciaux utilisateurs ou futurs utilisateurs de Copilot

DURÉE
1 demi-journée de 3 h 30 par groupe

PRÉREQUIS PARTICIPANTS
Un ordinateur portable avec licence Microsoft 365 Copilot active

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la session, le commercial connaît les principes de l'IA générative et les règles de protection des données à respecter, sait paramétrer et utiliser Copilot pour préparer ses rendez-vous, rédiger ses messages et propositions et suivre son activité.

PROGRAMME

1. Principes de l'IA générative : fonctionnement, possibilités et limites
2. Règles de sécurité et protection des données : données clients et prospects, données personnelles (RGPD), informations commerciales confidentielles (offres, tarifs, contrats), vérification systématique des résultats, charte d'usage
3. Préparer ses rendez-vous : synthèse d'informations sur un compte ou un prospect, questions de découverte
4. Prospecter, relancer, proposer : Copilot dans Outlook (e-mails de prospection, relances), Word et PowerPoint (propositions commerciales, appels d'offres, présentations clients)
5. Suivre son activité : Copilot dans Teams (comptes rendus, actions à suivre) et Excel (analyse des ventes)
6. Paramétrage de Copilot : personnalisation, sources, bibliothèque de prompts commerciaux enregistrés
7. Exercices pratiques sur des cas commerciaux : rendez-vous, relance, proposition, compte rendu

MODALITÉS

Méthodes pédagogiques : alternance d'apports, de démonstrations et d'exercices pratiques sur les postes des participants, à partir de cas issus de l'activité de l'entreprise

Supports : support de présentation et fiche de bonnes pratiques / prompts remis aux participants

Évaluation : recueil des attentes en amont, exercices pratiques en séance, questionnaire d'évaluation des acquis et de satisfaction à chaud

Sanction : attestation de fin de formation remise à chaque participant.

Formateurs : Étienne Rivoallan et/ou Eric Ronot (Maîtrise&co)

Organisation : formations en présentiel, dans les locaux du client (salle, vidéoprojecteur et connexion internet fournis par le client). Horaires à convenir, dates à définir d'un commun accord.

Accessibilité : personnes en situation de handicap : nous contacter en amont pour étudier les adaptations

MAÎTRISE&CO · Stratégie & accompagnement IA · 3 allée de l'Orée du Golf, 69380 Dommartin
ronot.eric@orange.fr · +33 6 72 30 32 55 · **Organisme de formation certifié Qualiopi**