

Mes commerciaux
préparent 3 fois plus vite.
Ils écrivent des emails parfaits.
Mais les signatures
n'augmentent pas.

DIRECTION
COMMERCIALE

PERFORMANCE
STRATÉGIE
ÉQUIPE
RÉSULTATS

PLAN D'ACTION
COMMERCIAL

ÉQUIPE COMMERCIALE

Emails



PRODUCTIVITÉ IA

+300%

vs période précédente



TAUX DE RÉPONSE

92%

Excellent

QUALITÉ DES EMAILS

96%

Excellent

OBJECTIFS
Q2

Je n'ai pas eu le temps
de creuser le dossier
de ce prospect. C'est pour ça
que ça n'a pas marché.

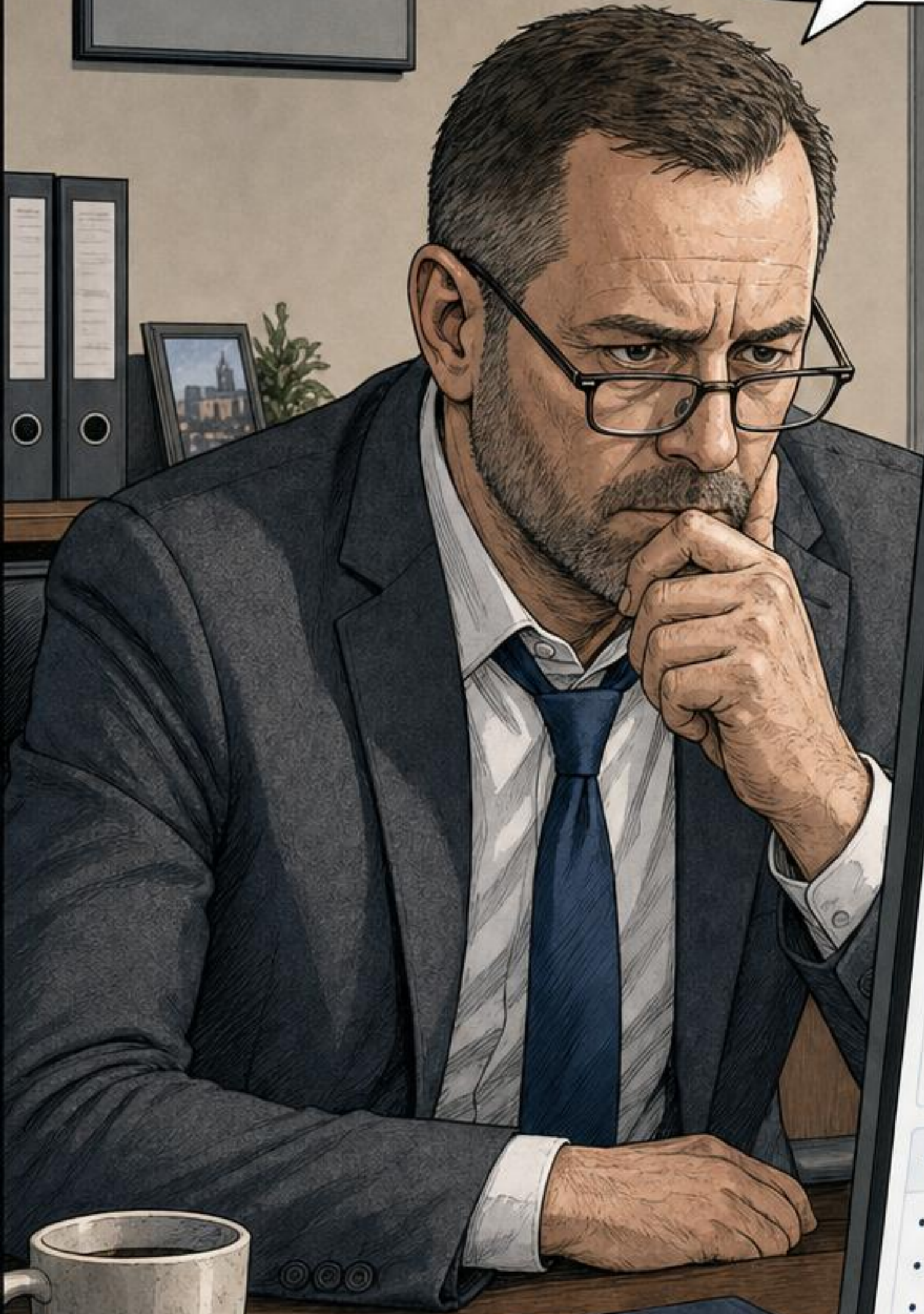
FOCUS
ANALYSE
RÉSULTATS



DIRECTION
COMMERCIALE

PERFORMANCE
STRATÉGIE
ÉQUIPE
RÉSULTATS

Demain, cette préparation
prendra 2 minutes.
L'excuse va tomber.



IA

IA COMMERCIALE
Analyse & Intelligence

Synthèse prospect

GÉNÉRATION IA...
98%

✓

Analyse complète générée

🎯

ENJEUX

- Optimisation des coûts
- Gain de productivité
- Sécurisation des données

📈

SIGNAUX D'ACHAT

- Projet en cours
- Budget validé
- Besoin urgent Q2

👤

DÉCIDEURS

- Directeur des opérations
- Responsable IT
- Directrice financière

🛡️

OBJECTIONS PROBABLES

- Coût perçu élevé
- Intégration complexe
- Risque de changement

💡

ANGLE D'APPROCHE

- Démontrer ROI rapide
- Cas d'usage sectoriel
- Accompagnement sur-mesure

PLAN COMMERCIAL
Q2



Mes commerciaux
préparent 3 fois plus vite.
Ils écrivent des emails parfaits.
Mais les signatures
n'augmentent pas.

DIRECTION
COMMERCIALE

PERFORMANCE
STRATÉGIE
ÉQUIPE
RÉSULTATS

PLAN D'ACTION
COMMERCIAL

ÉQUIPE COMMERCIALE

Emails



PRODUCTIVITÉ IA

+300%

vs période précédente



TAUX DE RÉPONSE

92%

Excellent

QUALITÉ DES EMAILS

96%

Excellent

OBJECTIFS
Q2

L'IA peut te dire qu'ils recrutent,
qu'ils changent d'organisation.
Elle ne te dit pas comment en parler.

C'est moi qui
dois juger l'angle.





Ils sont
intéressés par l'offre.
Ils me demandent
les délais.

Il ne voit pas que le client
est en mode comparaison pure.

Il a beaucoup parlé de prix.

Quand un client parle de prix dès le début, c'est souvent parce qu'il n'a pas encore compris pourquoi il devrait changer. Tu n'as pas vu le vrai problème.

ÉCOUTER
COMPRENDRE
DIAGNOSTIQUER
APPORTER DE
LA VALEUR

DÉBRIEF RDV

POINTS CLÉS

- Besoins exprimés
- Attentes
- Freins
- Prochaines étapes

SIGNAUX CLIENT

- 🚩 Prix évoqué tôt
- ❓ Peu de questions sur la solution
- € Focus sur budget
- 🛡️ Objections défensives

A man with a beard and glasses, wearing a grey suit and a blue tie, is shown in profile, looking stressed with his hand on his neck. In the background, two other men are sitting at a conference table, looking at a laptop. The office has large windows and modern decor.

Avec l'IA, il a un dossier parfait en 10 minutes. Mais en rendez-vous, il ne construit pas une vraie vente.

Le brouillard disparaît.
Le vrai niveau apparaît.

Ils travaillent plus.
Ils font mieux.
Mais ils ne vendent pas mieux.



L'exécution s'améliore.
Le jugement reste le goulot.

J'équipe l'équipe en IA.
Ça suffit ?

Non.
Il faut former sur ce que
l'IA ne règle pas.
Poser de meilleures questions.
Lire les signaux.
Construire une étape
qui engage.



L'IA prépare le dossier.
Vous devez juger la situation.
C'est ça qui signe.

AGIR
COMPRENDRE
CONVAINCRE

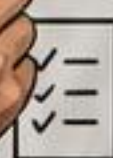
IA (PRÉPARATION)



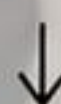
COLLECTE
DES DONNÉES



ANALYSE
DE CONTEXTE



SCÉNARIOS
POSSIBLES



DOSSIER PRÊT

COMMERCIAL (JUGEMENT)



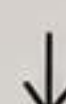
COMPRÉHENSION
DU CLIENT



ÉVALUATION
DES ENJEUX



CHOIX
DE LA MEILLEURE
APPROCHE



DÉCISION
QUI SIGNE

PLAN
D'ACTION

Il a bien utilisé l'IA
pour se préparer.
Mais ce qui a signé, c'est
son jugement dans
la conversation.





Quand le brouillard se lève,
on voit qui sait vraiment vendre.

L'IA ne remplace pas le commercial.
Elle retire ses excuses
et révèle son vrai niveau.

A man with a grey beard and glasses, wearing a black button-down shirt, is gesturing with his right hand towards the viewer. He is standing in an office environment. In the background, there is a framed poster on the wall with the words 'ÉCOUTER', 'COMPRENDRE', and 'CONVAINCRE' listed vertically. A potted plant is also visible on a desk to the right.

Vos
commerciaux
sont-ils prêts
pour l'ère de
l'IA ?

Commencez par
un diagnostic offert sur
laurentserre.com