

GENERATIV

Vendre de la Tech aux Grands Comptes

CURSUS DE FORMATION — 5 JOURS



Lundi

Fondations

Mardi

Stack IA

Mercredi

Qualifier

Jeudi

Closer

Vendredi

Culture Tech

Vue d'ensemble

5 jours pour maîtriser les 3 piliers de la vente Tech

LUNDI Jour 1	MARDI Jour 2	MERCREDI Jour 3	JEUDI Jour 4	VENDREDI Jour 5
<h2>Fondations & Pipeline</h2> <p>L'Art — Partie 1</p> <hr/> <p>CRM, ICP, Target Accounts, vivier de prospection, veille commerciale</p>	<h2>Stack IA & Automatisation</h2> <p>L'Art — Partie 2</p> <hr/> <p>Séquences multicanal, automatisation, agent IA, stack commercial</p>	<h2>Qualifier & Découvrir</h2> <p>La Manière — Partie 1</p> <hr/> <p>Opener, MEDDIC, cartographie politique d'un grand compte, personas, R1 parfait</p>	<h2>Convaincre & Closer</h2> <p>La Manière — Partie 2</p> <hr/> <p>R2, négociation, contractuel, onboarding, post-mortem, smarketing</p>	<h2>Culture Tech & IA</h2> <p>La Maîtrise</p> <hr/> <p>Cloud, APIs, data, cybersécurité, IA, simulation DSI, plan 90 jours</p>

Pourquoi cette formation existe

01 Le coaching commercial, ça marche

Les équipes coachées régulièrement surperforment systématiquement. C'est une réalité mesurable, pas une hypothèse.

02 Le fossé générationnel

Seniors : maîtrisent la vente, ignorent les outils IA. Juniors : maîtrisent les outils, ne savent pas vendre.

03 L'IA ne remplace pas la relation

L'IA accélère la prospection. L'humain conclut. Les meilleurs commerciaux savent articuler les deux.

À qui s'adresse cette formation ?

Commerciaux seniors

- Maîtrisent la vente B2B complexe
- Gèrent des cycles longs
- Ont laissé passer le virage IA & outils
- Ont besoin d'automatiser sans perdre leurs réflexes

Commerciaux juniors

- Maîtrisent les outils IA
- Automatisation et CRM avancé
- Ne savent pas structurer un pitch
- Peinent à qualifier, cartographier et négocier

Fondateurs Tech

- Excellents ingénieurs
- Sous-estiment la complexité de la vente
- Recrutent sans accompagnement
- Ont besoin de structurer sans exploser leur budget

Équipes marketing

- Produisent du contenu et des leads
- Déconnectées du cycle de vente réel
- Créent parfois de la frustration aux Sales plutôt que de la valeur
- Besoin d'aligner Sales & Marketing

Fondations & Pipeline commercial

Poser les bases : posture, CRM, ICP et construction d'un vivier de prospection qualifié.

AU PROGRAMME

9h00 — Pourquoi la vente Tech ne s'improvise pas

9h45 — Le CRM : colonne vertébrale de l'activité

11h00 — ICP & Target Accounts

13h15 — Construire son vivier de prospection

15h30 — La veille du commercial Tech

17h00 — Débrief collectif

Objectifs & Sources

OBJECTIFS DU JOUR

Comprendre le triptyque méthode / outils / culture Tech

Définir son ICP et ses Target Accounts

Maîtriser la structure CRM : MQL, SQL, opportunités, statuts

Construire un vivier de 30 prospects qualifiés

9h00 → 18h00

<p>9h00</p>	<p>OUVERTURE</p> <p>Pourquoi la vente Tech ne s'improvise pas</p> <p>Le constat du marché polarisé seniors/juniors. Le triptyque gagnant : méthode, outils, culture Tech.</p>
<p>9h45</p>	<p>COURS + DÉMO</p> <p>Le CRM : colonne vertébrale de l'activité commerciale</p> <p>MQL, SQL, opportunités, statuts. Ce qu'un CRM doit vraiment contenir. Démo live Pipedrive / Hubspot.</p>
<p>11h00</p>	<p>COURS</p> <p>ICP & Target Accounts : ne pas vendre à tout le monde</p> <p>Critères ICP en Tech. Signaux d'un bon fit. Scoring et priorisation. 10 000 résultats Nav = zéro stratégie.</p>
<p>13h15</p>	<p>ATELIER PRATIQUE</p> <p>Construire son vivier de prospection de A à Z</p> <p>Sales Navigator → scrapping → enrichissement Dropcontact → import CRM. 100 contacts qualifiés à l'arrivée.</p>
<p>15h30</p>	<p>COURS</p> <p>La veille du commercial Tech</p> <p>Google Alerts, Phantom Buster, LinkedIn, marchés publics, salons, clusters. Les déclencheurs événementiels. L'Intent Data.</p>
<p>17h00</p>	<p>DÉBRIEF</p> <p>Restitution collective & questions</p> <p>Chaque participant présente son vivier. Retours collectifs. Les 3 points clés du jour.</p>

LIVRABLES : CRM structuré & paramétré · ICP formalisé par écrit · 30 prospects qualifiés importés · Système de veille opérationnel

Stack IA & Automatisation commerciale

Automatiser intelligemment, sans perdre l'humain. Construire sa machine à leads.

AU PROGRAMME

9h00 — Ce qui doit (ou non) être automatisé

10h00 — Séquence multicanal avec Lemlist

11h30 — APIs, Zapier, n8n sans développeur

13h30 — Créer son agent IA commercial

15h00 — Outils d'appel, visio, réception

16h15 — Stack commercial idéal — atelier

Objectifs & Sources

OBJECTIFS DU JOUR

Distinguer ce qui doit (et ne doit jamais) être automatisé

Créer un agent IA de préparation de rendez-vous

Construire une séquence multicanal opérationnelle

Éviter le piège de l'over-tooling

9h00 → 18h00

9h00

COURS

Ce qui doit être automatisé — et ce qui ne doit jamais l'être

La règle d'or. Enrichissement, scoring, comptes-rendus, relances, signaux faibles. Risque d'over-tooling.

10h00

ATELIER PRATIQUE

Construire une séquence multicanal avec Lemlist

Email + LinkedIn + relance téléphonique. Personnalisation à l'échelle, A/B test. Séquence active mise en ligne.

11h30

COURS + DÉMO

APIs, Zapier, n8n : connecter ses outils sans développeur

Enrichissement auto, création d'opportunité déclenchée, scoring automatique, compte-rendu post-call IA.

13h30

ATELIER IA

Créer son agent IA commercial

Brief prospect en 2 min : résumé LinkedIn + actu entreprise + contexte marché. Préparation de call IA.

15h00

COURS

Outils d'appel, visio et réception : repenser le téléphone

Enregistrement, visio comme outil de vente. Agents IA de qualification. Le cold calling est-il mort ?

16h15

ATELIER COLLECTIF

Cartographie de son stack commercial idéal

Par binôme senior/junior : dessiner le stack complet, identifier doublons et manques, arbitrer les priorités.

LIVRABLES : Séquence multicanal active · Agent IA de préparation de call · 1 automatisation Zapier/n8n · Cartographie du stack commercial

Qualifier & Découvrir

Maîtriser le R0 et le R1 : prospecter, qualifier vite et mener le meilleur rendez-vous découverte possible.

AU PROGRAMME

9h00 — L'opener : les 10 premières secondes

10h00 — MEDDIC — arrêter de perdre 6 mois

11h15 — Le Grand compte: Cartographie politique

13h15 — Les personas de la vente Tech

14h15 — Le R1 parfait — jeux de rôle

16h15 — Scoring & priorisation du pipeline

Objectifs & Sources

OBJECTIFS DU JOUR

Maîtriser l'opener téléphonique, capter l'attention en 10 secondes

Conduire un R1 structuré : écoute active, reformulation

Qualifier (et disqualifier) rapidement avec MEDDIC

Comprendre qui décide, qui influence, qui bloque

9h00 → 18h00

9h00

COURS + EXERCICE

L'opener : les 10 premières secondes qui changent tout

Les 3 règles d'or. Différence entre script et posture. Exercices en binôme : 3 versions d'opener par participant.

10h00

COURS MAGISTRAL

MEDDIC : arrêter de perdre 6 mois sur des deals perdus d'avance

Metrics, Economic Buyer, Decision Criteria, Decision Process, Identify Pain, Champion. BANT est dépassé.

11h15

COURS

Cartographie politique : qui décide, qui influence, qui bloque

Comment fonctionnent les grandes entreprises réellement. Les silos et leurs impacts. Vendre à une organisation.

13h15

COURS

Les personas de la vente Tech

Acheteurs, métiers, IT, Finance, Direction : attentes, peurs, comment adapter son discours à chaque interlocuteur.

14h15

JEUX DE RÔLE

Le R1 parfait : rendez-vous découverte de A à Z

Mises en situation formateur/prospect (DSI, DAF, DG). Écoute active, reformulation, faire émerger le problème.

16h15

COURS + DÉBRIEF

Scoring, priorisation et quand arrêter une opportunité

Les signaux faibles qui font perdre du temps. La discipline du pipeline : nettoyer pour mieux avancer.

LIVRABLES : Grille MEDDIC personnalisée · Cartographie d'un compte cible · Checklist R1 complète · 3 openers rédigés & testés

Convaincre, Closer & Fidéliser

Du R2 à la signature : démontrer la valeur, négocier sans céder et tenir la promesse après la vente.

AU PROGRAMME

9h00 — Le R2 : présenter & convaincre

10h00 — Construire et pitcher son R2 — atelier

11h30 — Négociation — de la soutenance au closing

13h30 — La dimension contractuelle

14h30 — Onboarding & suivi post-vente

15h30 — Post-mortem & Smarketing

Objectifs & Sources

OBJECTIFS DU JOUR

Construire une démo ou présentation qui convainc sans survendre

Naviguer dans la dimension contractuelle sans se faire piéger

Maîtriser la négociation comme continuité du dialogue

Transformer un deal perdu en leçon actionnée

9h00 → 18h00

9h00

COURS

Le R2 : présenter, démontrer, convaincre

L'esprit du second RDV. Formats selon l'interlocuteur. Règle d'or : personnaliser systématiquement. Structure narrative.

10h00

ATELIER

Construire et pitcher son R2

Par binôme : présentation de 15 min pour un prospect défini. Passage devant le groupe, feedback formateur.

11h30

COURS MAGISTRAL

Négociation : de la soutenance budgétaire au closing

La négociation comme révélateur de vérité. Défense de la valeur. Concessions intelligentes. Transition R3.

13h30

COURS

La dimension contractuelle : le gouffre juridique

Comprendre ses contrats types comme levier de négociation. Les clauses qui rapportent. Transformer le juridique en allié.

14h30

COURS

Onboarding & suivi : tenir la promesse jus'au bout

Le gouffre entre vente et usage. Les 3 phases critiques de l'onboarding. Land & expand. Coût d'un mauvais onboarding.

15h30

ATELIER

Post-mortem & Smarketing

Post-mortem structuré : analyser un vrai deal perdu. Réunion Smarketing : aligner Sales & Marketing durablement.

LIVRABLES : Présentation R2 construite · Guide de négociation personnel · Post-mortem d'un deal réel · Modèle de réunion Smarketing

V E N D R E D I

Culture Tech & IA

Acquérir le vernis technique indispensable pour parler d'égal à égal avec les DSI, CTO et décideurs techniques.

AU PROGRAMME

9h00 — La crédibilité technique comme levier

9h30 — Cloud, infrastructure & SaaS

10h30 — Data, APIs, cybersécurité, blockchain

11h30 — Intelligence artificielle — démystifier

13h30 — Simulation entretien DSI — quiz

14h30 — Pitch Tech vertical + Plan 90 jours

Objectifs & Sources

OBJECTIFS DU JOUR

Comprendre cloud, SaaS, APIs, data et cybersécurité sans être ingénieur

Utiliser la crédibilité technique comme levier commercial

Démystifier l'IA pour mieux répondre aux attentes clients

Formaliser son plan d'action pour les 90 prochains jours

9h00 → 18h00

9h00

COURS

Pourquoi la crédibilité technique est votre meilleur outil de vente

Le vernis, pas l'expertise. L'histoire du commercial qui passe pour un touriste face à un CTO.

9h30

COURS INTERACTIF

Cloud, infrastructure & SaaS — ce qu'il faut vraiment savoir

TCP/IP, client-serveur, virtualisation, cloud public/privé/hybride, conteneurisation Docker. Analogies terrain.

10h30

COURS INTERACTIF

Data, APIs, cybersécurité & blockchain

APIs REST, pipeline de données, ETL. Cybersécurité : les risques qui font peur aux DSI. Blockchain sans jargon.

11h30

COURS MAGISTRAL

Intelligence artificielle — démystifier pour mieux vendre

Histoire de l'IA, machine learning, réseaux de neurones, IA générative. Pourquoi 95% des projets IA échouent.

13h30

ATELIER — QUIZ DSI

Simulation d'entretien DSI : parler Tech sans se tromper

Formateur en rôle de DSI exigeant. Réponses en direct, débriefing collectif, score individuel, corrections.

14h30

ATELIER FINAL + CLÔTURE

Pitch Tech vertical + Plan d'action 90 jours

Pitch de 3 min par vertical (SaaS, cloud, data/IA). Plan d'action individuel. Remise des certificats Generativ.

LIVRABLES : Lexique Tech du commercial · Pitch vertical personnalisé · Plan d'action 90 jours formalisé · Certificat de formation Generativ

5 jours.

Pour vendre de la tech à des grands comptes.

Lundi

CRM + Pipeline

Mardi

IA + Automatisation

Mercredi

Qualifier + R1

Jeudi

Closer + Négocier

Vendredi

Culture Tech + IA

Organiser ce cursus pour votre équipe ?

sebastien@generativ.fr · generativ.fr