

Gagner du temps, comparer les offres et mieux décider grâce à l'IA générative

Cette formation avancée permet aux forces de vente, managers et animateurs réseau d'aller au-delà des usages classiques de l'IA pour structurer une démarche commerciale augmentée. Les participants apprennent à analyser leurs données, prioriser leurs actions, préparer des négociations complexes, personnaliser leurs argumentaires, créer des assistants IA métiers et optimiser leur pilotage commercial grâce à des outils directement applicables sur le terrain.





IA pour les achats

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique avancé.
- Une première utilisation de ChatGPT, Copilot, Gemini, Claude ou Perplexity constitue un plus mais n'est pas obligatoire.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les usages de l'IA générative dans les achats.
- Cadrer un besoin et préparer une consultation fournisseur.
- Comparer plusieurs devis ou propositions commerciales.
- Identifier les forces, faiblesses et risques d'une offre.
- Préparer une négociation fournisseur.

APTITUDE

- Analyse d'offres fournisseurs
- Préparation de négociation
- Structuration des besoins
- Aide à la décision
- Communication professionnelle
- Utilisation opérationnelle de l'IA

DURÉE

1 journée - 7 heures.

DÉLAI D'ACCÈS

Accès à la formation sous 1 mois (possibilité d'adaptation selon les besoins du client)

TARIFS

Sur devis

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports méthodologiques courts
- Cas pratiques achats
- Exercices individuels et collaboratifs
- Analyse comparative d'offres
- Création de livrables réutilisables en situation professionnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement en amont
- Évaluation des prompts réalisés
- Analyse comparative d'offres
- Production d'une recommandation d'achat
- Quiz final de validation des acquis

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accès à un ou plusieurs outils IA
- Exemples de devis et propositions commerciales
- Supports pédagogiques numériques
- Cas pratiques et données fictives ou anonymisées

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée). Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.

PROGRAMME DE LA JOURNÉE

09H00 - 10H30 | COMPRENDRE L'IA ET SES USAGES DANS LES ACHATS

- Découvrir les principaux outils d'IA générative.
- Identifier les usages à forte valeur ajoutée pour les achats.
- Comprendre les bénéfices, les limites et les risques liés à l'utilisation de l'IA.
- Adopter les bonnes pratiques pour sécuriser les données et les décisions achats.

10H30 - 12H00 | CADRER UN BESOIN ET PRÉPARER UNE CONSULTATION

- Structurer une demande claire et exploitable.
- Transformer un besoin interne en expression de besoin formalisée.
- Préparer une demande de devis ou un cahier des charges simplifié.
- Construire une grille de questionnement fournisseur pertinente.

13H00 - 16H00 | COMPARER, ANALYSER ET NÉGOCIER AVEC L'IA

- Comparer plusieurs devis ou propositions commerciales.
- Construire une grille multicritères d'évaluation fournisseur.
- Identifier les points forts, points faibles et zones d'incertitude d'une offre.
- Préparer une négociation fournisseur et ses arguments.
- Rédiger des mails de clarification, de relance ou de négociation.
- Produire une synthèse claire pour faciliter la prise de décision.

16H00 - 17H00 | CONSTRUIRE SA BOÎTE À OUTILS IA ACHATS

- Identifier les prompts les plus utiles à son activité.
- Créer sa bibliothèque de prompts réutilisables.
- Définir une routine d'utilisation de l'IA dans ses achats quotidiens.
- Élaborer un plan d'action pour une mise en œuvre immédiate.