IFBD
Institute for Business Development

2027

Votre client a déjà fait ses devoirs. Avec Copilot, les vôtres sont faits avant le premier mot.

La vente propulsée par Microsoft 365 Copilot

Prospectez, négociez et concluez avec Copilot – plus de temps pour le client, moins d'administration, directement dans les applications que vous utilisez déjà.

NOUVEAU : INCL. NOTEBOOK + AGENT BUILDER !

- **Pratique dans Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint, Business Chat, Notebook et Agent Builder** – ancré dans vos propres e-mails clients, offres et réunions.
- **Un seul cadre de prompt** (Rôle · Contexte · Objectif · Complexité) qui fonctionne dans chaque application Copilot – plus KYC, DISC, SPIN, SIMAC et BATNA, accélérés par Copilot.
- **Maîtrise totale de la confidentialité, du RGPD et de la responsabilité :** Copilot vous assiste, vous restez le vendeur.



Sous la direction experte de :

Arnaud Llamas Bravo
Formateur Microsoft 365 Copilot & IA
workwithai.be

>>> **IFBD.BE** /
intelligence artificielle &
business IT

Pourquoi ce programme ?

VOTRE ÉQUIPE DE VENTE, RENFORCÉE PAR COPILOT M365

Imaginez une équipe de vente qui cerne plus vite ses prospects, rédige une offre impeccable en quelques minutes, prépare chaque négociation avec des arguments affûtés et dispose, après chaque entretien client, d'un compte rendu avec points d'action – le tout dans l'environnement Microsoft 365 qui lui est familier. Ce n'est pas de la science-fiction. C'est possible dès aujourd'hui avec **Microsoft 365 Copilot**.

Contrairement à une fenêtre d'IA isolée, Copilot M365 fonctionne **dans les applications que vous utilisez déjà** – Word, Excel, Outlook, Teams, PowerPoint – et il est **ancré dans vos propres données d'entreprise** (e-mails, offres, dossiers clients, réunions) via Microsoft Graph, dans le cadre sécurisé de votre organisation. Aucune donnée ne quitte votre tenant. Plus de copier-coller entre outils. Un seul assistant, partout où vous vendez.

VOTRE RÔLE DE COMMERCIAL CHANGE FONDAMENTALEMENT

Les clients sont mieux informés que jamais et n'attendent pas d'un vendeur une récitation de brochure, mais une vraie valeur ajoutée : une compréhension de leur business, une préparation pointue et une solution sur mesure. Dans le même temps, le vendeur moderne croule sous l'administration – mises à jour du CRM, offres, e-mails de suivi, comptes rendus – qui lui vole un temps précieux pour l'essentiel : vendre.

Cette formation jette un pont entre les techniques de vente classiques et les possibilités concrètes de Copilot M365. Non pas pour remplacer le vendeur, mais pour libérer du temps, rehausser la qualité de chaque moment de contact et permettre aux commerciaux de se concentrer sur **la relation, la négociation et le closing**.

POURQUOI MICROSOFT 365 COPILOT POUR LA VENTE ?

Il existe de nombreux assistants IA, mais pour une équipe de vente qui travaille avec des informations clients et tarifaires confidentielles dans Microsoft 365, Copilot offre des avantages uniques :

- **Intégré à vos applications** – pas d'outil à part : Copilot vit dans Outlook, Word, Excel, Teams et PowerPoint.
- **Ancré dans vos données** – Copilot connaît vos e-mails clients, offres, documents CRM et réunions (Microsoft Graph) et fournit dès lors un résultat pertinent et personnalisé.
- **Sûr & conforme** – vos données n'entraînent pas le modèle et restent dans votre tenant ; protection commerciale des données pour les informations sensibles sur les deals et les prix.
- **Une méthode, toutes les applications** – vous apprenez un seul cadre de prompt qui fonctionne partout, et vous créez même votre propre assistant de vente.

Grâce à une méthode structurée, vous pouvez :

- **Gagner du temps** sur la prospection, les offres et l'administration.
- **Préparer chaque rendez-vous plus finement** avec une vue à 360° du client.
- **Produire plus vite des textes commerciaux convaincants et sans fautes.**
- **Négocier plus fermement** grâce à des arguments et des scénarios mieux préparés.
- **Assurer un suivi plus régulier** pour qu'aucun lead ni aucun deal ne reste en suspens.

La méthode : un seul cadre de prompt pour toutes les applications

Le cœur de la formation est un cadre simple et transposable, qui fonctionne dans chaque application Copilot. Vous apprenez à construire vos prompts selon quatre éléments :

Rôle
Qui doit être Copilot ? P. ex. « Comporte-toi comme un account manager expérimenté … »

Contexte
Pourquoi en avez-vous besoin ? Quelle source Copilot doit-il utiliser (dossier client, e-mail, offre) ?

Objectif
De quoi avez-vous concrètement besoin ? P. ex. « Rédige un e-mail de prospection à un responsable achats. »

Complexité
Contraintes supplémentaires : langue, longueur, ton, format (liste, tableau, e-mail …).

> **« Votre client a déjà fait ses devoirs avant que vous n'entriez. Et vous, les vôtres ? Avec Copilot, vous connaissez son business, ses points de douleur et ses objections avant le premier mot. Qui ne le fait pas vendra bientôt face à quelqu'un qui le fait. »**
>
> **Arnaud Llamas Bravo – formateur IFBD**

Au-delà du cadre, vous acquérez les **réflexes de travail** qui font la différence : désigner la bonne source, affiner étape par étape dans la conversation, toujours vérifier et formuler positivement. Jamais d'hallucination – vous vous appuyez sur des sources traçables et vous gardez la main.



Programme de la journée

Une journée de formation interactive, construite autour de cas de vente concrets et des cadres de vente classiques, avec des exercices directs dans chaque application Copilot. Modulable.

09h00 **ACCUEIL & KICK-OFF : COPILOT M365 ET LES RÈGLES D'OR (SÛR & CONFORME)**

- Ce qu'est Copilot M365 : intégré à vos applications, ancré dans vos données clients via Microsoft Graph
- Les règles d'or : confidentialité, RGPD et jugement humain – jamais d'hallucination, toujours des sources traçables

MODULE 1 **LE CADRE DE PROMPT : RÔLE · CONTEXTE · OBJECTIF · COMPLEXITÉ**

- Le cadre de prompt en quatre éléments : qui doit être Copilot, quelle source, de quoi avez-vous besoin, quelles contraintes
- Les réflexes de travail : désigner la bonne source, affiner étape par étape, toujours vérifier, formuler positivement

MODULE 2 **E-MAILS DE PROSPECTION, DE SUIVI ET DE RÉPONSE (OUTLOOK)**

- Rédiger, résumer, répondre aux e-mails et ajuster le ton (Coaching by Copilot)
- E-mails de prospection, suivi, accompagnement d'offres et réponses aux questions des clients

MODULE 3 **RAPPORT KNOW YOUR CUSTOMER & RECHERCHE SUR LES PROSPECTS (BUSINESS CHAT)**

- Rapport KYC : un rapport Know Your Customer avec vue à 360° – activité, clients, points de douleur, situation financière et objectifs
- Recherche, synthèse et tâches en plusieurs étapes sur l'ensemble de vos données M365 – sans hallucination

12h00 **LUNCH**

MODULE 4 **MÉTHODES DE VENTE : DISC, SPIN, SIMAC & BATNA (BUSINESS CHAT)**

- DISC : cerner le profil de communication de votre interlocuteur et y adapter votre approche et votre ton
- SPIN : préparer les questions de Situation, Problème, Implication et Need-payoff pour un entretien axé sur les besoins
- SIMAC : Situation, Idea, Mechanism, Advantages, Close – construire un pitch de vente convaincant et logique
- BATNA : déterminer votre meilleure alternative et votre marge de négociation

MODULE 5 **BRAINSTORMING SUR LES MONNAIES D'ÉCHANGE & TRAITEMENT DES OBJECTIONS (BUSINESS CHAT)**

- Imaginer des monnaies d'échange qui n'entament pas la marge
- Anticiper les objections et obstacles attendus, et préparer des réponses convaincantes et respectueuses

MODULE 6 **OFFRES, SCRIPTS DE VENTE & ANALYSE DU PIPELINE (WORD & EXCEL)**

- Rédiger offres, propositions commerciales et scripts de vente ; réécrire des textes en 3 versions (concise, diplomatique, enthousiaste)
- Analyse du pipeline et du chiffre d'affaires, prévisions, insights clients et marges, suivi des objectifs avec tableaux de bord

MODULE 7 **PITCH DECKS ET DÉBRIEFINGS DE VENTE (POWERPOINT & TEAMS)**

- Pitch decks, présentations clients, démos produits et slides de synthèse à partir d'un prompt ou d'un document Word
- Notes IA, récapitulatif et points d'action : débriefing de vente, compte rendu d'entretien client, questions de suivi et prochaines étapes

MODULE 8 **VOTRE PROPRE ASSISTANT DE VENTE (NOTEBOOK & AGENT BUILDER) (NOUVEAU)**

- Notebook : centraliser le dossier client, interroger de manière cohérente les infos produits et les battlecards
- Agent Builder : « Générateur KYC », « Assistant offres » et « Coach objections » pour l'équipe de vente

16h30 **SYNTHÈSE, PLAN D'ACTION & Q&R**

- Votre plan d'action personnel : quelles tâches commerciales accélérez-vous dès demain avec Copilot ?

Pratique sur votre propre ordinateur portable – pour un apprentissage optimal, apportez un ordinateur portable avec une licence Microsoft 365 Copilot active : vous vous exercez ainsi directement sur vos propres données clients (ou sur des cas fictifs). La formation est aussi modulable par application.



Horaire de la journée

08h30 Accueil, enregistrement, café/thé.

09h00 Bienvenue et lancement de la journée.

12h00 Lunch.

16h30 Synthèse, plan d'action et questions-réponses.

17h00 Fin de la journée de formation.

Une courte pause-café est prévue le matin comme l'après-midi.

Interactivité renforcée

Les participants ont largement l'occasion d'aborder leur propre problématique. Pour y parvenir, nous vous demandons de formuler au préalable une brève description de votre situation. Nous pouvons ainsi adapter entièrement la formation à vos besoins d'information.
Pour cela, contactez à tout moment **Dirk Spillebeen** au **+32 10 20 89 90** (e-mail : **dirk@ifbd.be**).

Votre formateur : Arnaud Llamas Bravo



Arnaud Llamas Bravo
Formateur Microsoft 365 Copilot & IA – workwithai.be

Arnaud Llamas Bravo est un expert reconnu de Microsoft 365 Copilot et de l'IA, fort d'une solide expérience en vente, business development et acquisition de talents. Informaticien de formation, il a débuté sa carrière dans les technologies de l'information et de la communication (TIC), où il a collaboré avec des entreprises de premier plan telles qu'Arinso et Sogeti.

En 2007, il rejoint Clearsource comme Senior Consultant et y développe une expertise commerciale unique. En 2012, il fonde **Taleevo**, une plateforme en ligne de référence. Depuis, il conseille des organisations telles que Stepstone, Experis, Elia, DXC Technologies, AGC, Egov Select, Kone et Proximus.

Aujourd'hui, via **workwithai.be**, Arnaud combine ses connaissances en TIC et en vente dans des formations IA pratiques, orientées entreprise – avec un accent particulier sur **Microsoft 365 Copilot**. Ce qui le distingue : sa double expertise, une compréhension approfondie de la réalité commerciale et une maîtrise de la technologie.

Arnaud est un formateur apprécié qui a déjà formé des centaines de professionnels à l'utilisation efficace de Copilot et d'autres outils d'IA. Son approche axée sur la pratique en fait un formateur incontournable pour les commerciaux qui veulent vendre plus grâce à Copilot M365.

CE QUE CETTE FORMATION PEUT CHANGER DANS VOTRE PRATIQUE

« Avant un rendez-vous, Copilot me prépare une vue à 360° du prospect et m'aide à construire mes questions selon SPIN. Je comprends plus vite ses enjeux, j'adapte mon approche à son profil et j'entre dans la conversation avec de vraies hypothèses commerciales à tester. »

Arthur, account manager

« J'utilise Copilot comme un coach commercial : il challenge mon offre, anticipe les objections et propose des monnaies d'échange qui préservent la marge. Mon suivi est plus régulier, mes propositions sont plus ciblées et aucun deal important ne disparaît plus dans le pipeline. »

Nadia, sales executive

Qu'allez-vous apprendre ?

Au cours de cette journée interactive et pratique, vous apprendrez notamment à :

- Rédiger des prompts efficaces selon le cadre Rôle · Contexte · Objectif · Complexité.
- Générer un rapport Know Your Customer complet avant chaque rendez-vous – sans hallucination.
- Appliquer plus vite les méthodes de vente DISC, SPIN, SIMAC et BATNA à vos propres deals.
- Anticiper les objections et obstacles, et préparer des réponses convaincantes.
- Rédiger dans Outlook des e-mails de prospection, de suivi et de réponse, avec le ton juste.
- Rédiger offres, propositions commerciales et scripts de vente dans Word.
- Faire réécrire des textes en trois versions (concise, diplomatique, enthousiaste).
- Analyser pipeline, prévisions et marges avec des tableaux de bord dans Excel.
- Créer des pitch decks et des présentations clients dans PowerPoint.
- Générer dans Teams des débriefings de vente et des comptes rendus de réunion avec points d'action.
- Centraliser un dossier client dans Notebook et créer votre propre assistant de vente avec Agent Builder.
- Utiliser Copilot de manière responsable : confidentialité, RGPD et jugement humain.

Aussi dans votre organisation ?

Cette formation est modulable par application et peut aussi être organisée entièrement sur mesure au sein de votre organisation, pour votre propre équipe de vente et ses situations clients concrètes.

Contactez-nous pour plus d'informations ou pour organiser cette formation dans votre organisation : info@ifbd.be · +32 10 20 89 90

La vente propulsée par Microsoft 365 Copilot

2027

> **Date & lieu :** voir notre site web **www.ifbd.be**
> **Prix : 795 €** (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

E-mail :
info@ifbd.be



cliquez ici

Via notre site web :
ifbd.be



cliquez ici

Via QR :

Téléphone :
00 32 10 20 89 90



Pour plus d'informations sur votre inscription ...

>>> MODALITÉS D'INSCRIPTION

Le prix de participation à ce programme d'une journée s'élève à **795 euros** hors TVA (21 %). Ce montant comprend les boissons chaudes et froides ainsi qu'un lunch complet le jour de la formation. Vous recevez en outre une **documentation** que vous pourrez consulter comme ouvrage de référence.

L'IFBD accorde une **réduction supplémentaire de 5 %** sur le **montant total** par collègue supplémentaire participant, avec une **réduction maximale de 20 %** (= 5 participants ou plus).

Dès réception de votre inscription, vous recevez une **confirmation de participation** et une facture. Environ deux semaines avant la formation, nous vous envoyons un **rappel avec quelques informations pratiques** et un **itinéraire**.

Annulation.
Nous comprenons que d'autres priorités puissent survenir entre votre inscription et la formation. Si nous recevons votre annulation **au moins 2 semaines avant la formation**, nous cherchons ensemble la meilleure solution. **Moins de 2 semaines avant le premier jour de formation**, l'intégralité du montant est due et des frais administratifs (95 €) peuvent être facturés. Nous accueillons bien entendu volontiers un collègue à votre place.

NUITÉE À L'HÔTEL SUR LE LIEU DE LA FORMATION
Sur la plupart de nos lieux de formation, vous pouvez réserver une nuitée afin d'entamer et/ou de clôturer la formation en toute sérénité. Vous trouverez plus d'informations à ce sujet sur notre site web ou via le lien suivant : www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous

BASE DE DONNÉES IFBD & RGPD
Nous tenons à vous informer des dernières évolutions dans votre secteur. C'est pourquoi vos données figurent dans notre base de données. Vos informations sont réservées à notre usage, sécurisées et jamais transmises à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément à la loi « relative au traitement des données à caractère personnel » du 8/12/1992 et au « RGPD » du 24/5/2016, vous disposez à tout moment d'un droit de consultation, de rectification et de suppression de vos données. Plus d'informations sur notre page web www.ifbd.be/fr/privacy-policy ou par e-mail : DPO@ifbd.be.

CONDITIONS GÉNÉRALES
Vous retrouverez l'ensemble de nos modalités sur notre site web, à la page **ifbd.be/fr/qui-sommes-nous**.