

Intégrer Copilot dans Dynamics 365 Sales pour Automatiser la Saisie CRM, les Résumés de Rendez-Vous et les Prévisions

Lien : https://maroc-performance.com/formation/integrer-copilot-dans-dynamics-365-sales-pour-automatiser-la-saisie-crm-les-resumes-de-rendez-vous-et-les-previsions

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM123

CATÉGORIE
IA Commerciale, Sales Tech et Automatisation des Ventes

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✔ Comprendre le rôle et les fonctionnalités de Copilot dans Dynamics 365 Sales
- ✔ Identifier les tâches commerciales pouvant être accélérées ou automatisées grâce à l’IA
- ✔ Réduire le temps consacré à la saisie et à la mise à jour des données CRM
- ✔ Automatiser la synthèse des rendez-vous, échanges et interactions commerciales
- ✔ Préparer plus efficacement les rendez-vous grâce aux synthèses générées par l’IA
- ✔ Utiliser Copilot pour améliorer la rédaction et la personnalisation des communications commerciales
- ✔ Exploiter l’IA pour suivre les opportunités et identifier les prochaines actions
- ✔ Comprendre et utiliser les fonctionnalités de prévision et d’analyse du pipeline commercial
- ✔ Contrôler les résultats générés par l’IA et sécuriser les données commerciales
- ✔ Mettre en place un dispositif d’utilisation de Copilot permettant d’améliorer la productivité, la qualité des données CRM et le pilotage de la performance commerciale

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux et Sales Directors
- ✔ Responsables commerciaux et Sales Managers
- ✔ Business Developers
- ✔ Account Managers et Key Account Managers
- ✔ Ingénieurs commerciaux et Sales Engineers
- ✔ Responsables CRM
- ✔ Administrateurs Dynamics 365 Sales
- ✔ Responsables transformation digitale et innovation
- ✔ Chefs de projets CRM et commerciaux
- ✔ Responsables opérations commerciales (Sales Operations)
- ✔ Analystes commerciaux et responsables reporting
- ✔ Équipes commerciales utilisant Dynamics 365 Sales
- ✔ Managers souhaitant intégrer l’IA dans le pilotage et les processus commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre Copilot dans Dynamics 365 Sales

- Découvrir les fonctionnalités d’IA intégrées à Dynamics 365 Sales
- Identifier les usages de Copilot dans le cycle de vente
- Comprendre les possibilités, limites et conditions d’utilisation de l’IA

2 / Configurer l’environnement Copilot pour les équipes commerciales

- Identifier les fonctionnalités disponibles selon la configuration de Dynamics 365
- Adapter les paramètres aux processus et besoins de l’entreprise
- Définir les règles d’utilisation et de validation des contenus générés

3 / Automatiser la saisie et la mise à jour du CRM

- Réduire les tâches manuelles de saisie des informations commerciales
- Structurer les données issues des interactions avec les prospects et clients
- Améliorer la qualité, la complétude et la cohérence des données CRM

4 / Générer des résumés de rendez-vous et d’interactions

- Synthétiser rapidement les échanges commerciaux
- Identifier décisions, engagements, objections et prochaines étapes
- Transformer les comptes rendus en informations directement exploitables dans le CRM

5 / Préparer les rendez-vous commerciaux avec Copilot

Maroc Performance

- Générer des synthèses sur les comptes, contacts et opportunités
- Identifier les informations importantes avant une rencontre client
- Préparer des questions, points de discussion et actions de suivi

6 / Automatiser les e-mails et communications commerciales

- Générer et personnaliser des e-mails de suivi
- Adapter le ton et le contenu selon le contexte commercial
- Accélérer les relances tout en conservant une validation humaine

7 / Exploiter l’IA pour le suivi des opportunités

- Résumer l’état d’une opportunité commerciale
- Identifier les informations manquantes et les prochaines actions
- Détecter les signaux pouvant indiquer un risque ou une opportunité

8 / Exploiter les prévisions et analyses commerciales

- Comprendre les mécanismes de prévision dans Dynamics 365 Sales
- Analyser pipeline, opportunités, tendances et écarts
- Utiliser les informations disponibles pour améliorer le pilotage commercial

9 / Sécuriser les données et contrôler les résultats de l’IA

- Vérifier les informations générées avant leur utilisation
- Protéger les données clients et informations commerciales sensibles
- Respecter les règles de gouvernance, accès et confidentialité

10 / Déployer Copilot dans les processus commerciaux

- Identifier les processus prioritaires à automatiser
- Construire un workflow commercial augmenté par l’IA
- Définir les KPI de performance : temps de saisie, qualité CRM, productivité et conversion

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés