

Des méthodes pour les futurs cadres

IA appliquée, décision et influence

Quentin Lemarié

Diplômé d'Euridis · fondateur de qelia

quentin@qelia.ai

+33 6 78 27 93 40

qelia.ai/fr/teaching

Construire avec l'IA. Décider avec des preuves. Faire avancer ensemble.

Utiliser l'IA pour mieux préparer, comprendre ce qui compte pour les autres, défendre une recommandation et transformer l'accord en action. Des méthodes issues de la vente grands comptes, du conseil client et de la création d'outils IA.

Construire son système de travail

Un corpus utile, une recherche fiable et des processus réutilisables. Vérifier la qualité et améliorer le système avec les informations nouvelles.

L'utiliser avec discernement

Comprendre le pourquoi, tester les hypothèses et gagner le droit de challenger par les preuves. Arbitrer et bâtir des engagements partagés.

Comprendre le pourquoi. Gagner le droit de challenger avec des preuves. Convenir de la suite.

Trois contextes, selon votre programme

Management et projets au quotidien. Préparer une décision, négocier les priorités et convenir des responsables, délais et critères de réussite.

IA appliquée au travail. Construire un corpus stratégique et un processus fiable, avec sources et contrôles.

Vente stratégique. Rechercher, prospecter, découvrir la valeur, négocier et planifier ensemble. Parcours spécialisé en page 2.

17 ans de vente grands comptes à l'international. Gartner et Coursera ; expérience client incluant Capgemini chez Coursera. Quatorze ans à Amsterdam et Londres ; cinq marchés. Formation des pairs : Growth Mindset (2024), SBO (2025), JEP ; coaching de huit commerciaux comme manager par intérim. Créateur de Forgia. Conférences devant des centaines de personnes et ateliers d'environ douze. Vidéos : [B SMART \(2026\)](#) · [Webikeo \(2020\)](#).

Quatre formats pour votre programme

3 heures

Introduction ciblée

Tirer une question ou recommandation utile d'un petit corpus. Vérification des sources et courte mise en situation.

12 à 18 heures

Module adapté au public

Choisir un contexte de management/projet ou le parcours commercial en page 2. Convenir du périmètre et de la profondeur avec l'école.

Une journée

Corpus et premier processus IA

Créer une note vérifiée, des consignes et une routine de contrôle. Tester un fait nouveau. Sans prérequis de programmation.

2 heures

L'aube des Architectes : conférence et échange

Explorer l'IA, l'expertise et le travail. Cartographier ses compétences et définir un projet concret pour progresser.

Un compte. Six étapes reliées.

Une application de l'approche générale : un compte fictif relie les six étapes. Les participants construisent une préparation réutilisable et travaillent les décisions commerciales. L'IA peut aider partout ; chacun doit expliquer, vérifier et adapter son travail.

01 Base de connaissances du compte

Construire. Sources, contexte des décideurs et routine de mise à jour dans NotebookLM ou un projet ChatGPT/Claude.

Pratiquer. Distinguer faits, interprétations et hypothèses ; vérifier dates, qualité des sources et contradictions.

Livable. Une base réutilisable qui rend visibles les preuves et les incertitudes.

02 Principes de vente stratégique

Construire. Un processus de préparation et de réflexion réutilisable.

Pratiquer. Le pourquoi du client, Golden Circle (Simon Sinek), découverte utile et droit de challenger.

Livable. Une hypothèse de valeur et des questions de découverte que l'on sait défendre.

03 Prospection pertinente à plus grande échelle

Construire. Un processus de recherche et de rédaction IA avec Basho, dont WYWYN : Why You, Why You Now.

Pratiquer. Pourquoi ce client, cette personne et maintenant ; la pertinence avant le volume.

Livable. Trois messages documentés, évalués sur leurs preuves et leur pertinence.

04 Besoin réel et raison d'agir

Construire. Recherche d'analyses, hypothèses alternatives et préparation de l'échange.

Pratiquer. Challenger et vente par la valeur : confronter les hypothèses avec le client, établir l'enjeu métier et les conséquences de l'inaction.

Livable. Une découverte en jeu de rôle et un point de vue étayé à tester.

05 Éclairage client, offre chiffrée et négociation

Construire. Des modèles d'analyse, de scénarios et de business case.

Pratiquer. Dénominateurs, périodes, incertitudes, valeur et arbitrages ; concessions réciproques et Ackerman.

Livable. Un éclairage utile au client, un business case aux hypothèses explicites et un plan de négociation.

06 Raison partagée d'agir et conclusion

Construire. Un Joint Execution Plan (JEP) tenu à jour.

Pratiquer. Priorités métier, coût du délai, échéances réelles, responsables, critères de décision et engagements.

Livable. Un JEP testé en jeu de rôle avec l'acheteur et une prochaine étape commune.

Évaluer le livrable et le raisonnement

Expliquer ses sources, corriger une erreur de l'IA, traiter une objection et réviser une décision. Un même cas suit un acheteur qui demande plus de formation : explorer le résultat métier et vérifier une comparaison avant de proposer un pilote. L'urgence vient des priorités métier et du coût du délai.