Érable Studio

PROGRAMME DE FORMATION

Comprendre l'IA et maîtriser les outils commerciaux d'Érable Studio

Formation-action d'une journée (7 heures), sur mesure pour le développement commercial d'Érable Studio.

FORMATEUR
Antoine Dumas-Martin
Érable Studio

DATE
12 novembre 2026

Contexte et enjeux

Érable Studio accompagne les PME et ETI dans l'identification et la résolution de leurs cas d'usage de l'IA. Son développement commercial s'appuie sur une personne dédiée, qui rencontre les prospects, qualifie leurs besoins et prépare les propositions.

Pour bien vendre, cette personne doit d'abord comprendre l'IA : ce qu'elle sait faire, ses limites, et les précautions à prendre avec les données des clients. Elle doit pouvoir en parler juste, sans promesse excessive.

Elle doit aussi utiliser au quotidien les outils internes de l'équipe : Claude et ses compétences métier (skills), la prise de notes Granola, le CRM Twenty et son connecteur vers la comptabilité. La formation traite ces deux besoins, sur les outils réels et sur un vrai dossier prospect.

> **Ce que l'entreprise y gagne**
>
> - **Un discours juste sur l'IA** : ce qu'elle apporte, ses limites, et comment la vérifier.
> - **Un CRM à jour sans ressaisie**, alimenté par les notes de rendez-vous.
> - **Des demandes mieux qualifiées**, selon les mêmes critères que le reste de l'équipe.
> - **Des devis plus rapides**, préparés à partir du catalogue et validés avant envoi.
> - **Une offre bien présentée** : chaque solution d'Érable reliée au problème du client.
> - **Une méthode réutilisable** dès le lendemain, sur chaque nouveau prospect.

Informations clés

PUBLIC	Chargé de développement commercial d'Érable Studio
PRÉREQUIS	Utiliser couramment un ordinateur et Google Workspace. Aucune connaissance en IA n'est nécessaire. Accès Claude, Granola et Twenty ouverts avant la formation.
DURÉE	1 journée, soit 7 heures
FORMAT	Formation sur mesure, en présentiel, à Bordeaux
EFFECTIF	1 stagiaire
DATES	Jeudi 12 novembre 2026
TARIF	Formation offerte (0 €), TVA non applicable
DÉLAI D'ACCÈS	La formation démarre après signature de la convention.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, chaque stagiaire sera capable de :

1. Expliquer le fonctionnement d'une IA générative, ses limites et les précautions à prendre avec les données des clients
2. Formuler une demande claire et contextualisée à Claude, puis vérifier le résultat avant usage
3. Choisir le bon outil et le bon modèle pour une tâche donnée
4. Utiliser les skills Érable dans Claude pour qualifier une demande commerciale et choisir l'offre adaptée
5. Enregistrer un rendez-vous dans Granola et le transformer en mise à jour du CRM avec la revue du jour
6. Tenir à jour une entreprise, un contact et une opportunité dans Twenty à l'aide de Claude
7. Préparer un devis à partir du catalogue et le soumettre à validation
8. Présenter à un prospect les solutions propres d'Érable Studio et le problème qu'elles résolvent
9. Traiter de bout en bout un rendez-vous prospect réel, de la note à la relance

Déroulé

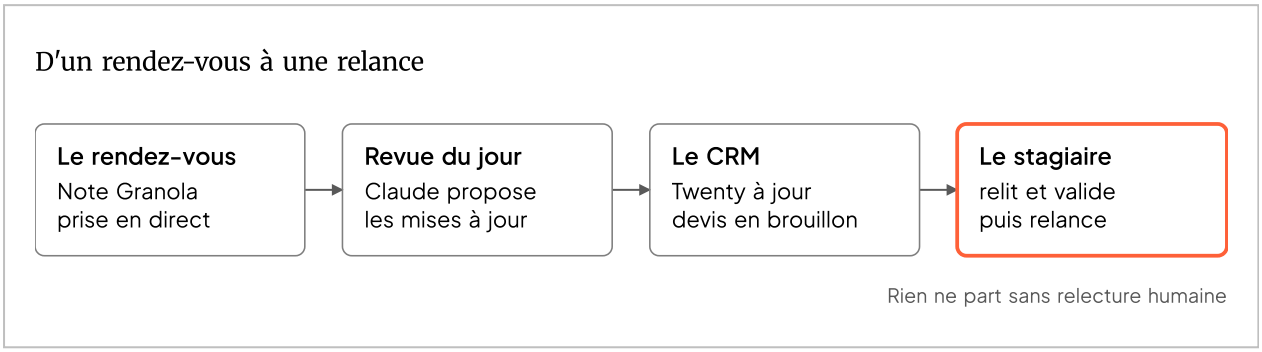
Chaque demi-journée alterne de courts apports et des exercices sur des tâches réelles des stagiaires.

JOURNÉE	MATIN (3 H 30)	APRÈS-MIDI (3 H 30)	OBJECTIFS
Une journée : comprendre l'IA, puis outiller le commerce	Découverte de l'intelligence artificielle : comment fonctionnent les modèles, leurs fragilités, la vérification des réponses et la confidentialité des données. Prise en main de Claude : formuler une demande, organiser son travail en projets, choisir le bon modèle.	Les outils d'Érable Studio : les skills commerciales dans Claude, Granola et la revue du jour, Twenty et la préparation d'un devis. Présentation des solutions propres d'Érable. Mise en pratique : un rendez-vous prospect réel traité de bout en bout, de la note à la relance.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

La mise en pratique de l'après-midi porte sur un vrai dossier prospect. Le stagiaire repart avec une fiche CRM complète, un devis en brouillon et une relance prête à envoyer.

Exemple de cas d'usage

L'après-midi se termine par un dossier prospect réel, traité de bout en bout avec les outils de l'équipe.



Le même circuit sert ensuite pour chaque nouveau prospect.

Méthodes et moyens pédagogiques

La formation suit une approche de formation-action : le stagiaire apprend en travaillant sur les tâches de son poste, et c'est lui qui manipule les outils. Les apports théoriques restent courts et s'appuient sur des démonstrations en direct.

Le stagiaire dispose d'un ordinateur avec accès à Internet et de ses accès nominatifs aux outils de l'équipe. Le formateur fournit les supports de cours. Les règles de confidentialité des données clients s'appliquent à chaque exercice.

Évaluation, suivi et sanction

MOMENT	CE QUI EST ÉVALUÉ	COMMENT
Avant la formation	Niveau de départ et attentes	Questionnaire d'autopositionnement en ligne
Matinée	Objectifs 1 à 3	Exercices pratiques corrigés avec le formateur
Après-midi	Objectifs 4 à 9	Traitement d'un dossier prospect réel, de la note à la relance
Fin de la formation	Acquis, compréhension avant et après, satisfaction	Bilan final en ligne avec quiz
Après la formation	Durée suivie et résultats	Attestation de fin de formation et certificat de réalisation

La présence est suivie par une feuille d'émargement signée par demi-journée. À l'issue de la formation, chaque stagiaire reçoit une attestation de fin de formation, et l'employeur un certificat de réalisation.

Formateur, accessibilité et contacts

Formateur. Antoine Dumas-Martin, fondateur d'Érable Studio (Kiplink Talent EURL), cabinet de conseil qui accompagne les PME dans l'identification et la résolution de leurs cas d'usage de l'IA. Il a passé quinze ans entre l'ingénierie, les données et la conduite du changement, et enseigne l'intelligence artificielle en écoles de commerce et d'ingénieurs.

Accessibilité. Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter le référent handicap avant l'inscription, afin d'adapter les modalités de la formation : qualite@erable.io. La même adresse reçoit les réclamations et les demandes relatives aux données personnelles.

Organisme de formation. Érable Studio, nom commercial de Kiplink Talent EURL, 18 rue de Freycinet, 33400 Talence. SIREN 978 936 151. Déclaration d'activité n° 753 317 419 33, enregistrée auprès du préfet de la région Nouvelle-Aquitaine ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certifié Qualiopi au titre des actions de formation (certificat n° 2025–269–02, délivré par Alticert).

Contact. Antoine Dumas-Martin, contact@erable.io, 05 54 54 33 37.