



EBOOK

Travailler plus efficacement :  
**Comment les agents  
Aura de Seismic  
facilitent votre quotidien**



# Commençons par vous et votre métier

Chaque métier au sein de l'organisation de commercialisation (GTM) a ses propres exigences : des défis, des objectifs et des critères de réussite distincts. Que vous établissiez des relations avec les clients, dirigiez une équipe ou élaboriez une stratégie d'enablement, votre réussite dépend de votre capacité à trouver rapidement les bonnes informations, à agir en conséquence et à obtenir des résultats concrets.

C'est là qu'interviennent les agents Aura de Seismic. Ils agissent comme des partenaires intelligents directement dans votre environnement de travail, vous aidant à vous préparer plus judicieusement, à coacher plus rapidement et à gagner en performance.

Dans ce guide, vous pouvez choisir votre parcours et découvrir comment Aura peut vous aider à travailler plus efficacement, quel que soit votre fonction au sein de l'organisation GTM.

« Nous faisons en sorte qu'Aura soit omniprésente, dans l'ensemble de la plateforme Seismic. Et nous l'avons rendue sensible au contexte, afin qu'elle vous guide judicieusement à chaque étape du processus. »



**Krish Mantripagada**  
Chief Product Officer, Seismic



## Professionnels en contact avec la clientèle

Vous avez un renouvellement de contrat important à venir, qui exige préparation, précision et timing parfait. Découvrons comment Aura AI vous aide à vous préparer en toute confiance, à rester informé en temps réel et à avoir une longueur d'avance à chaque étape de votre échange avec le client.



## Responsables commerciaux

Votre revue trimestrielle approche, et la compréhension de la situation est essentielle. Découvrons comment Aura AI vous aide à identifier les informations pertinentes, à coacher vos collaborateurs de manière ciblée et à permettre à votre équipe de gagner en fiabilité et en régularité dans son travail.



## Experts enablement

Le lancement d'un produit majeur approche à grands pas, et c'est à vous de vous assurer que tout est prêt. Découvrons comment Aura AI vous aide à planifier, lancer et suivre vos initiatives stratégiques, en tenant le terrain informé, en assurant la cohérence du message transmis et en permettant d'évaluer votre performance.



MÉTIER

# Professionnels en contact avec la clientèle

## Préparez-vous avec précision – Aura Prep Agent (prévu en 2026)

Dès que le rendez-vous pour discuter du renouvellement est programmé, Aura Prep Agent vous aide à vous préparer. Aura rassemble les activités récentes du compte, les notes relatives aux interactions précédentes, les informations sur l'utilisation des produits et les guides pratiques pertinents, vous offrant ainsi une vue d'ensemble du parcours du client.

Sans avoir besoin de passer au crible vos emails ou d'effectuer des recherches dans plusieurs logiciels, vous comprenez immédiatement ce qui importe le plus à votre acheteur, tout en bénéficiant de suggestions de points à aborder et de supports personnalisés.

## Obtenez des réponses instantanément : Aura Chat Agent

Pendant votre préparation, vous pouvez vous adresser à Aura Chat Agent pour obtenir des informations spécifiques, en posant des questions telles que « Quelle est la dernière étude de cas dans le secteur des services financiers ? » ou « Quelle présentation met le mieux en valeur notre impact en termes de retour sur investissement ? ». Aura vous fournit instantanément le contenu approprié, issu de votre bibliothèque de contenu Seismic. Plus besoin de perdre du temps à deviner ou à chercher : vous pouvez élaborer un discours qui correspond aux objectifs et aux priorités de votre client.

## Entraînez-vous avant que cela ne vous coûte cher : Aura Role-Play Agent

Pour vous rassurer avant un rendez-vous client, Aura Role-play vous aide à vous entraîner à mener la conversation relative au renouvellement de contrat. Aura simule les objections potentielles de votre client et fournit des commentaires en temps réel sur le ton, la clarté et le respect du message à transmettre. En vous entraînant à plusieurs scénarios, vous pouvez affiner votre présentation et vous présenter à la réunion parfaitement préparé à répondre à toutes les questions ou préoccupations avec calme et crédibilité.





## Faites des présentations avec assurance : Aura Presentation Agent

Lorsque la réunion commence, Aura Presentation Agent vous garantit une présentation soignée, conforme à l'image de marque et adaptée au secteur d'activité et aux objectifs de votre client. La présentation comprend des indicateurs pertinents, des exemples de réussite client et des recommandations de renouvellement, afin que vous puissiez vous concentrer sur la conversation plutôt que sur les slides, et établir une relation solide avec votre acheteur.

## Assurez un suivi sans faille : Aura Follow-up Agent (prévu en 2026)

Après la réunion, Aura Follow-up Agent fournit un récapitulatif détaillé comprenant les commentaires du client, les prochaines étapes et les points clés à retenir. Ce qui prenait auparavant plusieurs heures peut désormais être réalisé en quelques minutes, ce qui permet de maintenir la dynamique après chaque rendez-vous.





MÉTIER

# Responsables commerciaux



## Identifiez ce qui fonctionne : Aura Analytics Agent

Dans les jours précédant la revue trimestrielle, vous pouvez ouvrir Aura Analytics Agent pour voir comment votre équipe se comporte. Il vous suffit de poser la question « Quels commerciaux ont des difficultés avec les transactions en phase finale ? » ou « Qui utilise efficacement notre nouvel argumentaire ? » et Aura génère le rapport approprié qui met en évidence les tendances en matière de performance, les données d'adoption du contenu et les indicateurs d'interaction, éliminant ainsi le besoin de rapports manuels. Vous pouvez ainsi vous rendre au rendez-vous avec une vision complète des forces et des opportunités de votre équipe.

## Industrialisez votre coaching : Aura Role-Play Agent

Au fur et à mesure que la revue avance, un thème ressort : votre équipe a du mal à se positionner face à la concurrence. Vous pouvez utiliser Aura Role-Play Agent pour assigner à toute l'équipe un exercice qui simule une objection au prix ou une comparaison avec un concurrent. Les commerciaux effectuent l'exercice individuellement, et Aura fournit instantanément une note et des commentaires. À la fin de la semaine, vous disposez d'informations concrètes sur les personnes qui progressent et celles qui ont besoin d'un coaching personnalisé et ciblé.

## Donnez les moyens d'agir au moment où le besoin s'en fait sentir : Aura Chat Agent

Entre deux entretiens, les commerciaux demandent des études de cas, des argumentaires ou des témoignages de réussite en rapport avec leurs transactions. Plutôt que d'attendre votre réponse, Aura Chat Agent traite ces demandes instantanément et fournit des contenus vérifiés provenant directement de Seismic. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur les échanges les plus importants, tout en garantissant à vos commerciaux des conseils pertinents.

## Travaillez en toute cohérence : Aura Follow-Up Agent

Après la revue d'activité, vous utilisez Aura Follow-Up Agent pour redistribuer les tâches à l'ensemble de l'équipe. L'agent organise automatiquement les actions clés, des plans de coaching aux prochaines étapes d'une transaction, et suit les progrès de manière standardisée. Au lieu de rechercher les nouvelles informations, vous pouvez ouvrir une vue unique pour identifier qui travaille correctement et où un soutien est encore nécessaire. Cela apporte clarté et cohérence dans l'exécution des tâches au sein de l'équipe.





MÉTIER

# Experts enablement

## Offrez des possibilités d'enablement directement dans les outils du quotidien : Aura Chat Agent

Avant le jour du lancement, vous pouvez utiliser Aura Chat Agent pour tenir les équipes terrain informées et prêtes, en leur transmettant les mises à jour essentielles directement dans leur environnement de travail. Vous pouvez instantanément fournir aux vendeurs les dernières informations sur le positionnement, les arguments et la concurrence. Lorsqu'un commercial demande « Quel est notre positionnement pour le nouveau produit ? » ou « Quelle est la situation concurrentielle ? », Aura fournit des réponses précises en temps réel, permettant ainsi aux commerciaux d'obtenir des résultats concrets.

## Accélérez l'élaboration des formations : Aura Lesson Builder Agent (prévu en 2026)

Dans les derniers jours précédant un lancement produit, Aura Lesson Builder Agent transforme les argumentaires et les supports produits approuvés en leçons structurées et interactives en quelques minutes seulement, et non en plusieurs heures. En quelques clics, vous pouvez générer des modules de formation complets et tout vérifier avant publication. C'est un moyen plus rapide et plus simple de dispenser une formation cohérente et conforme à l'image de marque au moment où l'équipe terrain en a le plus besoin.

## Renforcez l'apprentissage par la pratique : Aura Role-Play Agent

Une fois le produit commercialisé, vous pouvez utiliser Aura Role-Play Agent pour transformer les nouveaux argumentaires en exercices pratiques basés sur des scénarios. Aura Role-Play Agent simule des échanges réalistes avec les acheteurs qui aident les vendeurs à mettre en pratique ce qu'ils ont appris et à affiner leur approche. Aura fournit un feedback instantané, en mettant en avant les points forts et ceux à améliorer, afin que l'argumentaire ne soit pas seulement transmis au terrain, mais qu'il leur permette de travailler en toute confiance et de manière cohérente.





### Évaluez les points clés : Aura Analytics Agent

Après le déploiement, Aura Analytics Agent vous aide à suivre les progrès et à optimiser le retour sur investissement en mesurant l'adoption et la performance de vos programmes. Vous pouvez voir quelles équipes ont suivi la formation, quel contenu est utilisé dans les transactions en cours et comment cela se traduit en termes de performances. Au lieu de vous fier à des commentaires anecdotiques, vous obtenez une vision claire des domaines dans lesquels les équipes ont besoin d'un accompagnement supplémentaire pour rester motivées et donner le meilleur d'elles-mêmes.

### Création de contenu à grande échelle : Aura Page Builder Agent (prévu en 2026)

À mesure que le produit se développe à l'échelle régionale et mondiale, Aura Page Builder permet aux équipes d'activer automatiquement des pages Seismic localisées, garantissant ainsi la cohérence des supports et des messages d'activation dans toutes les régions sans duplication des efforts. Les mises à jour qui prenaient auparavant des semaines à déployer seront désormais prêtes en quelques heures, ce qui permettra à tous les commerciaux d'être informés et alignés, quel que soit leur lieu de travail.

## Donnez à vos équipes les moyens de réussir dans leur travail.

Quel que soit le métier, les agents Aura de Seismic permettent de transformer les informations en actions, permettant ainsi aux équipes de réagir plus rapidement, d'apprendre en permanence et d'être les plus performantes possible.

[Découvrir Aura AI en action →](#)





## À propos de Seismic

Seismic est le leader mondial de l'enablement augmenté par l'IA. Notre solution, Seismic Enablement Cloud™, est la seule plateforme unifiée permettant aux équipes en relation avec la clientèle de bénéficier des compétences, contenu, outils et analyses nécessaires pour réussir chaque interaction et renforcer les relations clients.

Déjà adoptée par plus de 2 000 entreprises dans le monde, Seismic aide ses clients à accélérer leur croissance et obtenir des résultats concrets. Son siège social est situé à San Diego, avec des bureaux en Amérique du Nord, Europe, Asie et Australie.

Pour en savoir plus, visitez notre site [seismic.com/fr](https://seismic.com/fr).