

# Comscope met l'IA au service de la formation commerciale

Véronique Arène, publié le 31 Mai 2017

02 Réaction 13 Partages

f t G+

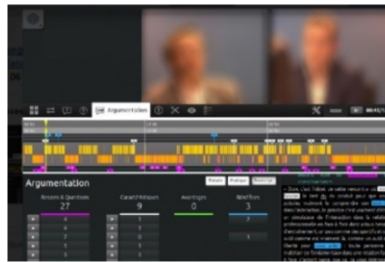
in ✉

Lancé par Invalio, un cabinet de conseil spécialisé dans la formation commerciale, Comscope se démarque des méthodes traditionnelle de formation des forces de vente en fournissant des données chiffrées sur 15 éléments clés de la communication verbale et non orale en face à face, dont le regard, le questionnement, l'écoute ou les temps de silence.

## NEWSLETTER

Recevez notre newsletter comme plus de 50 000 professionnels de l'IT!

JE M'ABONNE



Peut-il continuer d'acheter ses propres serveurs ?

LIVRE-BLANC

Faut-il continuer d'acheter ses propres serveurs ?

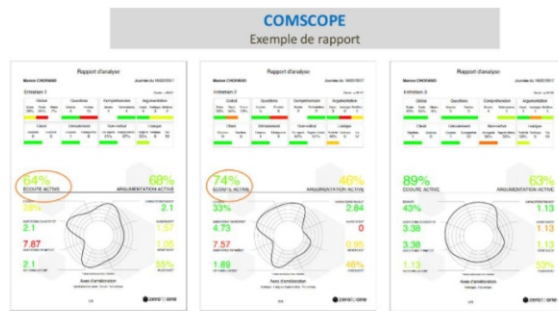
TÉLÉCHARGER

La vente est l'un des domaines où l'oral, la capacité d'écoute et d'argumentation jouent un rôle essentiel. Pour faire progresser les équipes au plus près de leurs métiers, Invalio, un cabinet de conseil spécialisé dans la formation commerciale a lancé Comscope, un système censé changer « en profondeur » les formations managériales et commerciales. Développé en partenariat avec ZeroOne Technology, une entreprise basée à Caen, cette solution permet d'évaluer les compétences individuelles lors d'entretiens en face-à-face. Fournissant des données chiffrées et objectives sur quinze éléments clés de l'oral, elle analyse le verbal et le non verbal, établit une cartographie des compétences et finit par préciser des axes

d'entraînement.

« Comscope permet de mesurer l'interaction des personnes sur le plan du savoir-être et également du savoir-faire », explique Philippe Boucher, président d'Invalio. « L'utilisation d'une technologie d'intelligence artificielle basée sur la captation de vidéos permet d'analyser des images primaires du visage des participants, comme la baisse du regard, le questionnement, l'angoisse, le silence ou encore l'écoute », ajoute-t-il. La sélection automatique de micro-événements effectués via un enregistrement vidéo à deux caméras sert de support empirique au formateur et d'outil de prise de conscience pour le participant.

## Analyse du texte transcrit et mots clés personnalisables



L'évaluation automatisée proposée par Comscope permet de comparer les différents entretiens. Crédit: D.R

En se basant sur une interaction entièrement enregistrée et analysée, la solution permet d'aller aux points de formation significatifs et accroît la sensibilisation du participant à la bonne qualité technique d'un entretien de vente en face à face. L'outil analyse le texte transcrit et permet d'utiliser des mots-clés personnalisables. Un tableau des compétences dresse un aperçu des forces et faiblesses des candidats, et établit la structure générale de l'entretien. Les éléments nécessitant des améliorations sont bien évidemment mis en évidence.

Un graphique représentant l'entretien comporte un système d'étiquetage qui permet de qualifier et d'écouter directement les éléments suivants Les questions ouvertes et fermées en découverte des besoins des clients, les reformulations, la construction argumentaire (caractéristiques), ainsi que la recherche d'accords (négociation). En s'appuyant sur cette solution, les clients peuvent à leur tour exprimer leurs besoins, questions, objections et faire part de leurs attentes. « Nous avons décidé de nous situer à l'opposé du schéma des méthodes traditionnelles de formation, avec un outil très proche de l'environnement des participants qui les suit au mot près », conclut Philippe Boucher. Lancé il y environ 8 mois, Comscope compte parmi ses clients des grands comptes tels que Saint Gobain, Air Liquide ou encore Lafarge. La solution est disponible en français, en anglais ainsi dans diverses langues, comme le mandarin.

Article rédigé par  
**Véronique Arène**  
Journaliste

Une erreur dans l'article?  
Proposez-nous une correction