

AI ROLE-PLAY — CONVERSATIONS AVEC UN AVATAR IA

La performance commerciale par la pratique

Application aux réseaux de vente d'assurance

Transformez la pratique en **visibilité sur la performance**, et le coaching en investissement plus ciblé.

DEUX COMPÉTENCES ÉVALUÉES EN CONVERSATIONS SIMULÉES

01 Répondre avec assurance aux questions de l'avatar

02 Traiter les objections

Référence 80



LE TABLEAU DES SCORES

24

PROFESSIONNELS

121

SESSIONS

79,4 /100

SCORE MOYEN

14 /24

ONT ATTEINT 90+

01 LE DÉFI

Connaître le contenu ne suffit pas. Il faut savoir répondre sous pression.

Le Role-Play place les professionnels face aux questions et aux objections de l'avatar, et montre comment ils mobilisent leurs connaissances en pleine conversation.

SCORE MOYEN

79,4

Référence du groupe : 80 -0,6

TRAITEMENT DES
OBJECTIONS

80,0

Référence : 81

-1,0

MAÎTRISE DE
L'INFORMATION

79,5

Référence : 84

-4,5

Équipe vs référence, par compétence

● Équipe ○ Référence

ÉCART

Score global

79,4 ● ○ 80

-0,6

Traitement des objections

80,0 ● ○ 81

-1,0

Maîtrise de l'information

79,5 ● — ○ 84

-4,5

75

80

85

90

Scores sur 100. Axe resserré entre 75 et 90 pour rendre les écarts visibles.

① CONSTAT

La moyenne globale était proche de la référence, mais l'analyse par compétence montre où se situe la marge de progression.

L'écart le plus important concerne la **maîtrise de l'information** : **79,5 vs 84**. L'organisation peut concentrer la formation sur un besoin précis plutôt que sur une formation générique.

-4,5 pts

ÉCART LE PLUS IMPORTANT
MAÎTRISE DE L'INFORMATION

02 PREUVES

La pratique révèle un niveau d'exécution **que la moyenne ne montre pas.**

Les meilleurs scores permettent d'identifier le potentiel, les profils les plus performants et les professionnels qui ont besoin d'un renforcement ciblé.

DE LA PERFORMANCE MOYENNE À LA MEILLEURE PERFORMANCE

→ **+7,5 POINTS**

Performance moyenne

79,4

Meilleure performance moyenne : moyenne du meilleur score de chaque participant

86,9

0

25

50

75

100

★ CLUB DES 90+

14 / 24

professionnels ont obtenu 90 points ou plus dans au moins une simulation, soit 58 % de l'équipe.



● 90+ au moins une fois : 14

Pas encore : 10

À lire avec prudence : l'écart de 7,5 points représente un potentiel démontré pendant la pratique. Il n'est pas présenté comme une amélioration causale, car les données brutes premier essai → dernier essai ne sont pas disponibles.

Ce que cela aide à décider



Qui est prêt

Identifier les professionnels aux performances élevées et régulières.



Qui a besoin de soutien

Détecter les lacunes avant qu'elles n'apparaissent face à un client.



Où investir dans le coaching

Concentrer le temps du manager sur la compétence qui a vraiment besoin d'être développée.

03 DIAGNOSTIC INDIVIDUEL

La moyenne de l'équipe cache des différences critiques.

Les résultats montrent des profils très différents. Cela permet de passer d'une formation uniforme à une intervention fondée sur des données concrètes.

● PROFIL A



Très haute performance



INTERPRÉTATION

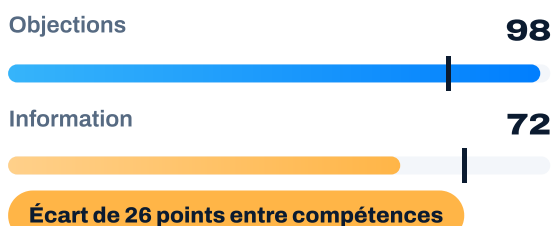
Une performance de référence dans les deux compétences. Elle aide à identifier des comportements reproductibles dans tout le réseau commercial.

[Reproduire ce qui marche](#)

● PROFIL B



Écart masqué par la moyenne



INTERPRÉTATION

Un score global élevé peut cacher un écart de 26 points entre compétences. Le coaching peut cibler les connaissances à renforcer.

[Coaching ciblé](#)

● PROFIL C



Potentiel après répétition



INTERPRÉTATION

La répétition permet de vérifier la capacité d'ajustement avant de transférer le comportement dans une vraie conversation.

[Répéter avant le réel](#)

Repère de référence sur chaque barre : objections 81 · information 84

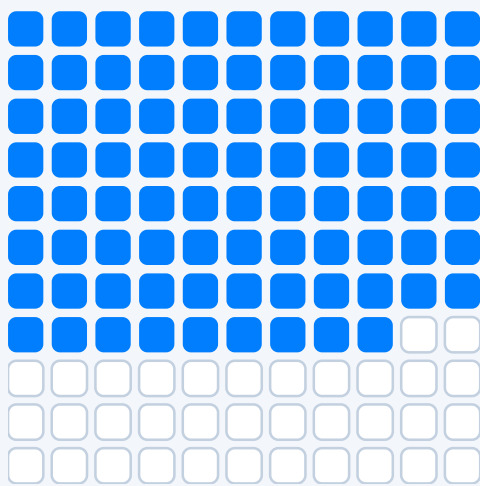
À RETENIR

**Une seule moyenne d'équipe.
Trois plans de coaching différents.**

04 PASSAGE À L'ÉCHELLE

121 sessions transforment la pratique en source de données.

La valeur ne tient pas seulement au fait que les professionnels s'entraînent. Chaque simulation fournit des signaux qui aident à décider où intervenir.



■ Terminées □ Non terminées

1 case = 1 session

121**SESSIONS LANCÉES**

24 professionnels à l'entraînement

86**TERMINÉES 71%**

des sessions lancées

35**NON TERMINÉES 29%**

des sessions lancées

**UNE OPPORTUNITÉ SUPPLÉMENTAIRE**

L'activité elle-même révèle non seulement la performance, mais aussi des schémas de répétition et d'achèvement.

Avant d'interpréter une session non terminée comme un abandon, il faut confirmer la logique exacte de la plateforme : il peut s'agir de redémarrages, de tests ou de tentatives interrompues.

À grande échelle, cela permet de bâtir un modèle de pilotage

**NIVEAU 1****S'entraîner**

sans utiliser le vrai client
comme terrain
d'entraînement.

**NIVEAU 2****Mesurer**

la performance par
compétence et par
professionnel.

**NIVEAU 3****Prioriser**

le coaching et le
renforcement là où il existe
un vrai écart.

**NIVEAU 4****Déployer**

la formation sans augmenter
en proportion les heures des
managers.

05 CONCLUSIONS

De la pratique aux décisions qui créent un impact business.

Les résultats montrent qu'AI Role-Play permet d'évaluer, de développer et de piloter la performance commerciale à partir de preuves concrètes, en indiquant clairement où prioriser le renforcement et le coaching.

79,4

SCORE MOYEN

Référence : 80

80,0TRAITEMENT DES
OBJECTIONS

Référence : 81

79,5MAÎTRISE DE
L'INFORMATION

Référence : 84

14/24

ONT ATTEINT 90+

58 % de l'équipe

1

Une bonne performance globale, avec un écart de compétence net

La moyenne du groupe (**79,4**) est proche de la référence (**80**). L'analyse par compétence situe l'écart principal dans la maîtrise de l'information : **79,5 vs 84**.

2

Un potentiel de progression démontré

La moyenne des meilleurs scores des participants est de **86,9** : **7,5 points** au-dessus de la performance moyenne. C'est un potentiel observé pendant la pratique, pas une amélioration causale.

3

La moyenne cache des différences importantes

Profils très performants, profils avec des lacunes précises et professionnels ayant besoin de renforcement coexistent. Un score global élevé peut masquer des déséquilibres entre compétences.

4

Former tout le monde de la même façon n'est pas efficace

Les données permettent de cibler le développement, d'identifier qui a besoin de quel type de renforcement et de protéger le temps des managers des interventions indiscriminées.

5

L'impact naît de la transformation des données en action

La pratique prépare le réseau commercial avant la vraie conversation, réduit l'utilisation des clients comme terrain d'entraînement et oriente le coaching là où il crée le plus de valeur.

CONCLUSION BUSINESS

AI Role-Play transforme la pratique en données pour identifier les écarts, révéler le potentiel et orienter le coaching là où il a le plus d'impact.





Entraînez votre équipe face à un avatar. **Pas face à vos clients.**

Avec AI Role-Play, votre réseau commercial parle en temps réel avec un avatar IA, dans des conversations réalistes, questions et objections comprises. Le feedback arrive à la fin de la conversation. Et vous obtenez les données pour décider où le coaching rapporte le plus.

ai-role-play.com →

gamestrategies.io

