

Présentation de Réunion commerciale : coaching en direct pour les appels commerciaux

Le nouveau type de session Réunion commerciale de Hedy vous accompagne en direct pendant vos appels commerciaux : prompts de découverte, alertes sur les objections, tableau de bord du ratio de parole et récap après l'appel.

Publié par Julian Pscheid · 30 juin 2026

[Lire cet article en ligne: https://www.hedy.ai/fr/post/sales-meeting-session-type/](https://www.hedy.ai/fr/post/sales-meeting-session-type/)



Une commerciale en blazer parle et fait un geste pendant un appel à son bureau, avec un iPhone face cachée à côté de son ordinateur portable

Réponse rapide Réunion commerciale est un nouveau type de session Hedy conçu pour la personne qui vend. Pendant un appel, il propose des prompts de découverte, signale les objections et les signaux d'achat, surveille votre ratio de parole et vous pousse vers une prochaine étape concrète. Ensuite, vous obtenez un récap, des notes détaillées avec un Instantané de qualification et un brouillon d'e-mail de suivi prêt à envoyer. Aucun CRM à configurer. Gratuit 5 heures/mois, \$12.99/mois pour l'illimité .

Un appel commercial vous demande de gérer beaucoup de choses à la fois. Vous essayez de poser les bonnes questions de découverte, de repérer les objections au moment où elles apparaissent, d'éviter de trop parler et d'obtenir quand même une prochaine étape claire, tout en écoutant réellement la personne au bout du fil. Notre nouveau type de session Réunion commerciale vous décharge d'une partie de ce travail.

Comme les autres types de session (</fr/help/understanding-hedy-session-types/>) de Hedy, choisir Réunion commerciale met toute l'application en mode commercial : les suggestions automatiques, les actions rapides sur lesquelles vous pouvez appuyer et le compte rendu après l'appel sont tous adaptés à la vente. Vous vendez ; Hedy garde le fil du reste.

Ce qu'il fait pendant l'appel

Une fois que vous appuyez sur démarrer, Hedy travaille en arrière-plan. Les suggestions automatiques (</fr/help/automatic-suggestions/>) apparaissent d'elles-mêmes au fil de la conversation, pour que vous puissiez jeter un coup d'œil quand vous avez un moment. Lors d'un appel commercial, elles apparaissent aux moments qui comptent :

- Une lacune de découverte , quand vous dérivez vers un pitch avant d'avoir confirmé le problème, le décideur ou le calendrier
- Une objection sans réponse , quand une préoccupation a été soulevée et que la conversation est passée à autre chose sans y répondre
- Un signal d'achat , quand le prospect dit quelque chose qui montre un intérêt réel
- Une alerte de ratio de parole , quand vous parlez depuis un moment sans poser de question
- Un rappel de prochaine étape , à l'approche de la fin de l'appel si rien de concret n'a été convenu

Quand vous souhaitez une aide spécifique, vous pouvez appuyer sur une action rapide au lieu d'attendre une suggestion : obtenir la prochaine question ouverte de découverte, cadrer un prix par rapport à la valeur, désamorcer un moment tendu ou proposer une prochaine étape datée. La liste complète se trouve dans la référence prompts rapides de réunion commerciale (</fr/help/quick-prompts-sales-meeting/>) .

Les suggestions s'appuient sur des pratiques de vente éprouvées, elles tiennent donc la route. La découverte de type SPIN structure les questions que Hedy vous propose, et le suivi de qualification surveille ce qu'il vous reste à confirmer. Vous n'avez jamais besoin de connaître ces méthodes par leur nom ; Hedy garde le langage simple et vous aide simplement dans le moment.

Ce que vous obtenez ensuite

La qualification s'effectue discrètement en arrière-plan pendant l'appel, pour ne pas vous gêner et être disponible au moment de relire. Une fois l'appel terminé, Hedy rédige deux sorties adaptées à la vente.

Le récap résume ce qui s'est passé et étiquette les points clés pour que vous puissiez les parcourir rapidement : la douleur mise au jour, ce que vous avez qualifié, les objections soulevées, les concurrents mentionnés et les signaux d'achat. Les notes détaillées vont plus loin, avec un Tableau de bord de l'appel indiquant votre ratio de parole, votre plus long monologue et le nombre de questions posées ; un Instantané de qualification de ce que vous avez confirmé et de ce qui reste ouvert, comme le décideur, le processus de décision et le calendrier ; et une proposition d'e-mail de suivi que vous pouvez adapter et envoyer pendant que l'appel est encore frais.

Aucun CRM, aucune configuration

Réunion commerciale fonctionne à partir de votre appel et du contexte de session ou de sujet que vous avez déjà défini, il n'y a donc rien à connecter ni aucun champ à remplir. Regroupez les appels d'une même vente ou d'un même compte sous un sujet (</fr/help/understanding-hedy-topics-organize-your-sessions-unlock-deeper-insights/>) et Hedy commence à faire émerger des tendances entre eux, comme

une objection récurrente ou quelque chose que vous oubliez souvent de confirmer.

Il est aussi privé pour vous. Réunion commerciale est un coach pour la personne qui vend pendant l'appel, pas un tableau de bord permettant à un manager de vous noter. Vos appels restent les vôtres.

Comment l'activer

Ouvrez le sélecteur de type de session, choisissez Réunion commerciale et démarrez votre prochain appel. Définissez d'abord un peu de contexte si vous le pouvez, car plus Hedy en sait au départ, plus chaque suggestion sera ciblée. Le parcours plus détaillé se trouve dans Comment utiliser Hedy pour les appels commerciaux (/fr/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/).

Hedy vous aide à poser des questions, qualifier et vous positionner. Le jugement, et la vente, restent toujours les vôtres.

À lire aussi

- Comment utiliser Hedy pour les appels commerciaux (/fr/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/)
- Prompts rapides pour la réunion commerciale (/fr/help/quick-prompts-sales-meeting/)
- Hedy et AgentGrow : une stack d'intelligence commerciale (/fr/post/agentgrow-hedy-sales-intelligence-stack/)

Hedy AI - Coaching IA en direct pour les conversations importantes

[Essayez Hedy gratuitement: https://www.hedy.ai/fr/downloads/](https://www.hedy.ai/fr/downloads/)

<https://www.hedy.ai/fr/post/sales-meeting-session-type/>