Claude pour la direction commerciale : 50 skills de vente prêts à l'emploi

50 skills Claude pour la direction commerciale d'une TPE ou PME : prospection, découverte, démos, objections, pipeline, closing, renouvellement. La liste complète, l'installation et les limites.

BLYX-AGENCY.COM · 3 NOVEMBRE 2026 · PAR MELVIN BRETON

Dans une TPE ou une PME, la vente tient souvent sur le dirigeant et deux ou trois personnes. Chacun prépare ses appels, ses mails et ses propositions à sa façon, et chaque affaire repart de zéro. Ce pack met ces gestes par écrit, un par un, pour que Claude les exécute toujours de la même manière.

La réponse courte. Pour que Claude serve une direction commerciale, on ne lui pose plus une question à la fois : on lui donne des skills, des fichiers texte qui décrivent chaque geste de vente une fois pour toutes. Ce pack en liste 50, du ciblage au renouvellement. Tu relis toute sortie avant qu'elle ne parte chez un client.

Tu trouveras ici les 50 skills, rangés en huit familles, leur installation, un exemple complet de skill à copier, et surtout leurs limites. Ce pack est un travail indépendant : il n'est ni publié ni validé par Anthropic.

1. Que contient le pack, famille par famille ?

Huit familles, qui suivent le cycle de vente dans l'ordre. Chaque skill porte un nom de dossier court, que tu tapes dans Claude ou que

Claude déclenche seul quand ta demande correspond.

Famille	Skills	Ce qu'elle couvre
1. Prospection	1 à 8	Qui viser, comment l'approcher
2. Découverte et qualification	9 à 16	Comprendre le besoin, savoir si l'affaire vaut le temps
3. Démos et présentations	17 à 22	Montrer, raconter, proposer
4. Gestion des objections	23 à 28	Comprendre ce qui bloque et répondre
5. Pilotage du pipeline	29 à 34	Savoir où en est chaque affaire
6. Négociation et closing	35 à 40	Tenir son prix, conclure
7. Développement des clients	41 à 46	Faire grandir un compte, renouveler
8. Reporting et communication interne	47 à 50	Rendre compte, transmettre

Total : 8 familles, 50 skills (8, 8, 6, 6, 6, 6, 6 et 4).

> ***Un skill, c'est un geste de vente écrit une fois, exécuté à l'identique.*** *Tu n'as plus à réexpliquer à Claude comment tu prépares un appel ou comment tu réponds à « c'est trop cher ».*

2. Qu'est-ce qu'un skill dans Claude, et pourquoi pas un simple prompt ?

Un skill est un dossier qui contient un fichier `SKILL.md`, et éventuellement des sous-dossiers `references/`, `assets/` et `scripts/` (Anthropic, créer un skill personnalisé). Le fichier commence par deux champs obligatoires : `name` (64 caractères au plus, en minuscules, chiffres et tirets) et `description` (1 024 caractères au plus). Claude ne lit que la description pour décider de charger le skill (spécification Agent Skills).

Le chargement est progressif : Claude voit le nom et la description de chaque skill, ouvre le `SKILL.md` quand ta demande correspond, et ne lit les fichiers annexes que si besoin (Anthropic, présentation des skills). Cinquante skills installés ne sont donc pas tous chargés à chaque conversation.

Un prompt	Un skill
Tu le retapes ou le recolles à chaque fois	Il est installé une fois
Il varie selon la personne qui l'écrit	Toute l'équipe utilise la même version
Il vit dans une conversation	Claude le déclenche quand la demande correspond
Tu l'améliores de mémoire	Tu corriges un fichier, et tout le monde en profite

Un skill est pertinent quand Claude fait la même tâche de façon répétée et que tu le corriges toujours avec les mêmes consignes

(même page Anthropic). C'est exactement le cas d'une relance, d'une préparation d'appel ou d'une réponse à une objection.

---

3. Comment installer ces skills dans Claude ?

Télécharger le pack commercial (fichier .zip)

Décompresse-le : tu y trouves un dossier par skill, un fichier README.md qui reprend ces étapes, et un dossier pour-application-claude avec un fichier .zip par skill, prêt à importer. Puis choisis ta voie.

Tu utilises	Où aller	Quoi faire
L'application ou le site Claude	Personnaliser, puis Skills	Importer chaque skill sous forme de fichier .zip qui contient le dossier du skill à sa racine
Claude Code	Le dossier ~/.claude/skills	Copier un dossier par skill, puis relancer Claude Code

Dans l'application, l'option « Code execution and file creation » doit être activée, sinon la section Skills est grisée. Les skills sont proposés sur les plans Pro, Max, Ultra, Team et Enterprise, le plan gratuit n'apparaissant pas dans la liste officielle (Anthropic, utiliser les skills dans Claude). Les menus changent selon les versions : vérifie le chemin exact dans ton interface.

Deux précautions. Le ZIP doit contenir le dossier du skill, pas seulement son contenu. Et un skill importé n'est pas relu par Anthropic : lis toujours le `SKILL.md` avant de l'activer.

N'installe pas les 50 d'un coup. La section 13 donne l'ordre.

---

4. Comment passer d'une ligne du tableau à un skill qui marche ?

Chaque tableau des sections 5 à 12 donne, pour chaque skill, son nom de dossier, ce que tu lui donnes et ce qu'il rend. C'est la matière de son `SKILL.md`. Voici un skill complet, à copier tel quel et à adapter : le skill 26, la réponse à une objection de prix.

Crée un dossier `objection-prix`, avec dedans un fichier `SKILL.md` qui contient :

```
---
name: objection-prix
description: Prépare la réponse à une objection de prix en vente
B2B (« c'est trop cher », « le concurrent est moins cher »).
Utiliser quand l'utilisateur colle une phrase d'un prospect sur le
budget ou le tarif, ou demande comment répondre sur le prix.
Propose des réponses, ne décide pas d'une remise.
---

# Répondre à une objection de prix

## Règles
- Ne jamais proposer de remise avant d'avoir compris ce que le
prospect compare.
- Une information absente est notée « à demander », jamais devinée.
- Aucun tiret long dans le texte produit.

## Étape 1 · Cadrer
Demander : la phrase exacte du prospect, l'offre concernée, ce qui
a été dit sur la valeur, l'étape de l'affaire. Sans ces éléments,
poser les questions avant de répondre.
```

```
## Étape 2 · Diagnostiquer
Dire de quel cas il s'agit : budget réellement absent, comparaison
avec un concurrent, valeur pas encore perçue, ou négociation
d'usage. Justifier en une phrase.

## Étape 3 · Répondre
Rédiger trois réponses courtes, de l'oral au mail : une question
pour comprendre, un rappel de la valeur avec ses mots à lui, une
option qui change le périmètre plutôt que le prix.

## Étape 4 · Passer le relais
Annoncer le skill suivant : plan-concessions si une concession est
possible, preparer-negociation si l'affaire est en phase finale.
```

Ce modèle suit la structure que les skills d'Anthropic recommandent : étapes, entrées et sorties, cas limites, moins de 500 lignes dans le `SKILL.md` (spécification Agent Skills). Les 50 skills du pack suivent ce squelette, avec des entrées, une méthode, un format de sortie et des garde-fous propres à chacun.

Pour ajouter un skill à toi, tu peux demander à Claude de rédiger le `SKILL.md` à partir d'un modèle du pack, puis le relire. Pour tester un skill sur des cas réels, le skill-creator d'Anthropic lance un skill sur des cas de test (**même page Anthropic**).

---

5. Prospection : quels skills pour trouver et approcher les bons clients ?

Les skills 1 à 8 préparent la cible avant le premier mot envoyé.

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
1	`definir-client-ideal`	Tes cinq meilleurs clients actuels, ton offre	Une fiche : secteur, taille, déclencheur d'achat, signaux d'exclusion
2	`cibler-comptes`	Ta fiche de client idéal, une liste d'entreprises	Les comptes classés par adéquation, avec la raison de chaque rang
3	`construire-liste-prospects`	Les critères de ta cible, ta liste actuelle	Les colonnes à renseigner, les règles de tri, les doublons à écarter
4	`trouver-interlocuteurs`	Un compte cible, ton offre	Les fonctions à viser (décideur, prescripteur, utilisateur) et pourquoi
5	`personnaliser-approche`	La fiche du prospect, le texte de son site ou de ses publications	Trois accroches fondées sur du réel, et ce qu'il ne faut pas supposer
6	`ecrire-mail-prospection`	Le prospect, l'accroche retenue, ton offre	Un mail court, un objet, une seule demande
7	`ecrire-message-linkedin`	Le prospect, l'accroche retenue	Une note d'invitation, un premier message, deux relances
8	`plan-prospection`	Ta cible, le temps disponible par semaine, tes canaux	Un plan de semaine : volumes, canaux, créneaux, indicateurs de suivi

Les skills 5 à 7 n'inventent rien sur le prospect. Si l'information manque, ils écrivent « à vérifier » plutôt que de combler le vide.

6. Découverte et qualification : quels skills pour préparer un appel et trier les affaires ?

Les skills 9 à 16 couvrent l'avant, le pendant et l'après du premier échange.

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
9	`preparer-appel-decouverte`	Le prospect, ce que tu sais déjà, l'objectif de l'appel	Une trame d'une page : ouverture, questions dans l'ordre, sortie visée
10	`questions-decouverte`	Le secteur et la fonction de l'interlocuteur	Des questions ouvertes sur mesure, classées par thème
11	`detecter-besoins-problemes`	Tes notes d'appel en vrac	Les problèmes cités, ceux sous-entendus, ceux à creuser
12	`cartographier-decideurs`	Les noms et rôles connus chez le client	Qui décide, qui influence, qui bloque, et ce qui manque encore
13	`qualifier-opportunite`	Les notes de l'échange	Un verdict en trois niveaux, avec les critères qui manquent
14	`appliquer-bant-meddic`	Les notes de l'échange	Une grille BANT ou MEDDIC remplie, ses trous signalés

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
15	`aligner-valeur`	Les objectifs du client, ton offre	Un lien écrit entre chaque objectif et ce que tu apportes
16	`compte-rendu-appel`	Une transcription ou des notes	Un résumé court, les engagements de chaque côté, la prochaine étape

Les skills 13 et 14 utilisent des méthodes de qualification connues. Ils ne remplacent pas ton jugement : ils montrent où il manque de matière.

---

7. Démos et présentations : quels skills pour montrer et proposer ?

Les skills 17 à 22 servent entre la découverte et la décision.

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
17	`preparer-demo`	Le besoin du client, ton produit ou ton offre	Un plan de démo : ce qu'on montre, dans quel ordre, ce qu'on évite
18	`raconter-valeur`	Une fonction ou un livrable	Une histoire en trois temps : avant, geste, après
19	`ecrire-cas-usage`	Une situation réelle, anonymisée par tes soins	Un cas d'usage lisible en une minute, sans chiffre inventé
20	`prevenir-`	Ta démo ou ta présentation	Les objections probables et la phrase qui les désamorce

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
	`objections`		avant qu'elles arrivent
21	`suivi-demo`	Les notes de la démo, les réactions du prospect	Un mail de suivi personnalisé avec la prochaine étape proposée
22	`structurer-proposition`	Les notes d'appel, le périmètre convenu	Le plan d'une proposition, les points à clarifier, les pièges à éviter

Le skill 19 ne produit jamais de chiffre de résultat qui ne vienne pas de toi. Un cas d'usage sans donnée réelle reste qualitatif.

---

8. Gestion des objections : quels skills pour répondre sans improviser ?

Les skills 23 à 28 traitent le moment où l'affaire se joue.

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
23	`analyser-objection`	La phrase du prospect, le contexte	Ce qui bloque vraiment : prix, risque, timing, pouvoir, confiance
24	`repondre-objection`	L'objection et son diagnostic	Trois réponses courtes à l'oral, une version mail

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
25	`objection-concurrent`	Le nom du concurrent cité, ce que le prospect en dit	Des questions de comparaison et des points honnêtes, sans dénigrer
26	`objection-prix`	La phrase sur le tarif, l'offre	Un diagnostic et trois réponses (modèle complet en section 4)
27	`objection-timing`	Un « pas maintenant »	Ce qui se cache derrière et une relance datée sur un événement réel
28	`jeu-de-role-objections`	Une objection, ton niveau	Claude joue le prospect, tu réponds, il corrige ta réponse

Le skill 25 écrit des comparaisons que tu peux défendre en face du client. Il ne s'appuie sur aucune information sur le concurrent que tu ne lui as pas donnée.

> ***Une objection n'est pas un refus. C'est une question que le prospect ne sait pas encore poser.***

---

9. Pilotage du pipeline : quels skills pour savoir où en est chaque affaire ?

Les skills 29 à 34 travaillent sur ce que tu leur montres : un export, une liste ou des notes collées.

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
29	`analyser-affaire`	Les notes et l'historique d'une affaire	Sa santé en trois niveaux, les preuves pour et contre
30	`definir-prochaine-etape`	L'état d'une affaire	Une prochaine étape précise, datée, avec qui la porte
31	`prioriser-affaires`	Ton pipeline en tableau	Un classement selon le potentiel et la probabilité, justifié
32	`reperer-risques-affaire`	Une affaire en cours	Les risques (silence, décideur absent, concurrent) et un geste par risque
33	`suivre-decideurs`	Les contacts d'une affaire	Qui a été vu, qui reste à voir, depuis quand
34	`point-pipeline`	Ton export de pipeline	Un point d'étape d'une page : ce qui avance, ce qui dort, les décisions à prendre

Un skill ne se connecte pas à ton CRM. Pour lire les données réelles d'un CRM, il faut un connecteur (même page Anthropic). Sans connecteur, tu colles un export, et c'est suffisant pour démarrer.

---

10. Négociation et closing : quels skills pour conclure sans brader ?

Les skills 35 à 40 préparent la dernière ligne droite.

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
35	`preparer-negociation`	L'affaire, ce que veut le client, ta marge de manœuvre	Un plan : objectifs, limites, ordre des sujets
36	`arguments-gagnants`	Ce que le client a dit valoriser	Les arguments à garder, classés par poids pour lui
37	`plan-concessions`	Tes limites, les demandes probables	Chaque concession échangée contre une contrepartie
38	`construire-offre-prix`	Ton offre, ses options	Deux ou trois formules comparables, avec le raisonnement de chacune
39	`techniques-closing`	L'état de l'affaire	Des façons de proposer la décision, adaptées à ce stade
40	`revue-finale-affaire`	La proposition et le contrat avant envoi	Une relecture : incohérences, oublis, points non validés par écrit

Le skill 40 ne vérifie pas la validité juridique d'un contrat. Pour un engagement lourd, un avocat relit.

11. Développement des clients : quels skills pour faire grandir un compte et renouveler ?

Les skills 41 à 46 s'adressent aux clients que tu as déjà. C'est souvent le chemin le plus court vers le chiffre d'affaires.

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
41	`reperer-croissance-compte`	L'historique d'un client	Les pistes d'extension, classées, avec le signal qui les justifie
42	`vente-croisee`	Ce que le client a acheté, ton catalogue	Les offres complémentaires pertinentes, et celles à ne pas proposer
43	`montee-en-gamme`	L'usage actuel du client	Un message pour proposer l'offre supérieure sans forcer
44	`preparer-renouvellement`	La date de fin, l'historique du client	Un plan de renouvellement à rebours, avec les gestes à date fixe
45	`preparer-point-client`	Les derniers échanges avec le client	L'ordre du jour d'un point régulier et les questions à poser
46	`exploiter-retours-clients`	Des retours reçus (mails, remarques d'appel)	Les thèmes qui reviennent, ce qui est à corriger, ce qui est à valoriser

Le skill 44 part de la date de fin et remonte : un renouvellement se prépare des semaines avant, pas la veille.

12. Reporting et communication interne : quels skills pour transmettre ce qui s'est passé ?

Les skills 47 à 50 ferment la boucle.

N°	Skill	Tu lui donnes	Il rend
47	`reporting-commercial`	Tes chiffres de la période	Un rapport clair : ce qui a bougé, pourquoi, ce qu'on fait ensuite
48	`compte-rendu-reunion`	Une transcription ou des notes de réunion	Décisions, actions, responsables, échéances
49	`point-interne`	Les faits de la semaine	Une mise à jour courte pour l'équipe ou la direction
50	`supports-equipe`	Ce que tu as appris sur des affaires gagnées ou perdues	Une fiche ou un support à partager avec l'équipe

Le skill 47 recalcule chaque total qu'on lui donne et indique son calcul. Il ne complète jamais un chiffre manquant.

---

13. Par où commencer, et comment adapter les skills à ton entreprise ?

Étape	Ce que tu installes	Ce que tu y gagnes
1	`compte-rendu-appel` et `point-pipeline`	Un suivi propre de ce qui se dit et de ce qui avance
2	Les skills de la famille où tu perds le plus de temps	Le premier gain réel
3	`preparer-appel-decouverte` et `objection-prix`	Des appels préparés et des réponses tenues
4	Une famille à la fois	Un ensemble qui tient dans la durée

Chaque skill est un fichier texte. Ouvre-le et remplace les exemples par les tiens : ton offre, tes critères de qualification, ton ton avec les clients, ton cycle de vente. C'est là qu'il devient le tien. Garde l'ordre des étapes : c'est lui qui donne la qualité du résultat.

---

14. Quelle différence avec le plugin Sales d'Anthropic, et quelles sont les limites ?

Anthropic propose un plugin Sales officiel, installable avec `/plugin install sales@claude-plugins-official`. Selon l'essai de Classmethod, il contient 9 skills, dont la recherche de compte, la préparation d'appel, la veille concurrentielle, le point sur le pipeline et la prévision (Classmethod, mars 2026 ; SyncGTM, avril 2026). Il tourne dans Cowork, l'application de bureau.

Ce pack n'a aucun lien avec lui. Il est plus large (50 skills, de la définition du client idéal au renouvellement) et pensé pour une direction

commerciale de petite structure. Les deux peuvent coexister : le plugin officiel a l'avantage de venir d'Anthropic, ce pack celui de couvrir plus de gestes.

Les limites, à garder en tête :

- Un skill ne se connecte à aucune donnée. Il travaille sur ce que tu colles : export, notes, transcription.
- Les sorties sont parfois génériques sans contexte. Les essais cités plus haut signalent aussi des données fausses dans une veille concurrentielle : relis toujours, vérifie les faits.
- Un skill n'envoie rien, ne signe rien, ne décide d'aucune remise.
- Ils ne remplacent ni un juriste, ni un expert-comptable, ni ton jugement de dirigeant.
- Ne colle pas de données sensibles (coordonnées bancaires, pièces d'identité) sans avoir vérifié les conditions de ton abonnement. Vérifie aussi, dans tes réglages, ce que ton compte permet sur l'usage de tes conversations.

Questions fréquentes

Faut-il un abonnement payant pour utiliser ces skills ?

Les skills sont proposés sur les plans Pro, Max, Ultra, Team et Enterprise de l'application Claude, avec l'exécution de code activée. Le plan gratuit n'apparaît pas dans la liste officielle. Les conditions changent :

vérifie sur la page de ton compte avant d'installer. Avec Claude Code, il suffit de copier les dossiers dans ~/.claude/skills.

Ces skills sont-ils officiels, publiés par Anthropic ?

Non. Ce pack est un travail indépendant, pensé pour les directions commerciales de TPE et PME. Anthropic propose de son côté un plugin Sales officiel, plus restreint. Les skills de ce pack suivent le format ouvert d'un skill : un dossier et un fichier SKILL.md. Lis chaque fichier avant de l'activer, comme tout skill importé.

Un skill peut-il lire mon CRM ?

Non, pas à lui seul. Un skill décrit un travail, il ne se connecte à rien. Pour lire les données d'un CRM, d'une boîte mail ou d'un agenda, il faut un connecteur. Sans connecteur, tu colles un export ou tes notes dans la conversation, et les skills du pipeline fonctionnent déjà bien ainsi.

Faut-il installer les 50 skills d'un coup ?

Non, et ce n'est pas recommandé. Commence par un compte rendu d'appel et un point de pipeline, puis ajoute la famille où tu perds le plus de temps. Un skill que tu n'as pas relu ni adapté à ton offre donne des sorties génériques. Mieux vaut dix skills ajustés que cinquante installés tels quels.

Peut-on adapter les skills à son offre et à son secteur ?

Oui, c'est fait pour ça. Chaque skill est un fichier texte que tu ouvres avec n'importe quel éditeur. Remplace les exemples par ton offre, tes critères de qualification, ton cycle de vente et ton ton. Teste ensuite le

skill sur trois cas réels, et reformule sa description s'il ne se déclenche pas quand il le devrait.

Les skills peuvent-ils écrire et envoyer mes mails de prospection ?

Ils rédigent, ils n'envoient pas. Aucun skill ne se connecte à ta messagerie ni à LinkedIn. Tu relis le brouillon, tu vérifies les faits sur le prospect, puis tu envoies toi-même. Ce choix évite les messages génériques envoyés en masse, qui abîment la réputation d'une petite entreprise.

Les skills de négociation décident-ils d'une remise à ma place ?

Non. Ils préparent : objectifs, limites, concessions échangées contre des contreparties, formules de prix comparables. La décision d'accorder une remise, son montant et sa contrepartie restent les tiens. Un skill ne connaît ni ta marge réelle ni ta trésorerie, sauf si tu les lui donnes dans la conversation.
