

## Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

 Certification au RS de France Compétence

 Classe en présentiel ou à distance

 16 heures



Cette formation prépare à l'examen final de la **certification « Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente »** enregistré à France Compétences sous le numéro **RS6792**. L'examen final, à distance, est obligatoire. Le certificateur est Online Sales Success. A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification.

Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF. Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge.

## 1. Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de l'Intelligence Artificielle (IA) et son impact sur l'organisation du travail commercial.
- Détecter à quel moment du cycle de vente, l'IA peut aider les commerciaux.
- Apprendre à formuler des prompts efficaces pour interagir avec une IA et savoir les corriger pour obtenir des résultats encore plus pertinents dans le processus de vente.
- Découvrir et maîtriser les outils d'IA pour automatiser et optimiser les tâches de gestion commerciale.
- Apprendre à utiliser l'IA pour améliorer la prospection commerciale.
- Créer des présentations commerciales percutantes et professionnelles grâce aux outils d'IA.

- Mettre en pratique ces compétences à travers des ateliers interactifs et des mises en situation concrètes.
- Garantir le respect des normes de protection des données et de l'éthique en vérifiant la conformité des mesures envisagées par rapport au cadre réglementaire européen et international, assurant ainsi une implémentation conforme du projet de transformation.

## 2. Public cible et prérequis

### Public cible :

- La formation s'adresse aux commerciaux sédentaires ou vacataires exerçant en indépendant ou en entreprise, aux dirigeants pour lesquels la vente n'est pas leur activité principale, souhaitant exploiter l'intelligence artificielle pour réaliser des gains de temps et d'efficacité dans son approche conseil auprès des prospects dans le cycle de vente.

### Prérequis :

- Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire.
- Le candidat devra présenter des connaissances en vente.

## 3. Intérêt de la formation

Cette formation permet aux participants de s'adapter à un milieu professionnel en constante évolution. Grâce à l'IA, ils seront capables d'améliorer leurs performances commerciales, de booster leur productivité et d'intégrer efficacement l'intelligence artificielle conversationnelle dans leur cycle de vente.

## 4. Durée

16 heures.

## 5. Modalités de formation

La formation peut se dérouler en présentiel au 16 rue du Caire, 75002, Paris ou en distanciel. Pour les sessions en distanciel, elles seront animées via une plateforme de visioconférence, avec des supports de cours et des exercices pratiques accessibles à tout moment.

## 6. Compétences visées

À l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- D'optimiser leur productivité au quotidien en automatisant les tâches de gestion commerciale.
- De détecter l'intérêt de l'IA dans le cycle de vente et à quel moment l'utiliser.
- De formuler des prompts clairs et efficaces pour interagir avec des outils d'IA comme ChatGPT et de les corriger pour améliorer les résultats commerciaux.
- D'améliorer l'efficacité de leurs actions commerciales (prospection et suivi).
- De générer automatiquement des présentations commerciales soignées et au design professionnel.
- De connaître la réglementation française, européenne et internationale en matière d'IA.

## 7. Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés théoriques : Présentation des concepts clés et démonstration d'outils IA.
- Études de cas : Analyse de situations concrètes pour illustrer l'impact de l'IA sur l'organisation du travail dans l'univers commercial.
- Exercices pratiques : Mises en situation et ateliers interactifs pour appliquer les concepts abordés.
- Évaluation des acquis : Des quiz sont proposés durant la formation pour mesurer l'assimilation des acquis. Une évaluation finale a lieu en fin de formation.
- Évaluation sommative : Évaluation par le certificateur RS6792 avec mise en situation.

## 8. Politique handicap, modalités et délais d'accès

### Politique handicap:

- En cas de handicap, contactez notre référent handicap : [contact@french-techfactory.com](mailto:contact@french-techfactory.com)

### Modalités d'inscription :

- Inscription sur entretien, analyse de votre projet et test de positionnement.
- Les candidatures sont ouvertes tout au long de l'année.

### Délai d'accès :

- Les accès à la formation sont envoyés après expiration de votre délai de rétractation légal.

## 9. Tarif

Le prix de cette formation est de 1 650€ HT pour 16 heures de formation. Ce tarif inclut l'accès à des outils pédagogiques en ligne, des supports de formation personnalisés, des ateliers pratiques permettant une mise en application directe des concepts abordés et des évaluations pour garantir la bonne assimilation des enseignements.

*\*TVA non applicable de l'article 261.4.4 CGI.*

## 10. Contenu de la formation

### Journée 1

#### Session 1 : Qu'est-ce que l'IA ?

- Différence entre IA et automatisation
- L'histoire de l'IA
- La place de l'IA dans le cycle de vente : principe de la chaîne de valeur + le cycle de vente : chaque étape indique comment l'IA peut intervenir
- Les perspectives d'évolution de l'IA et les chiffres clés : Shumpeter : principe de la destruction créatrice + données chiffrées
- La réglementation française & européenne en matière d'IA
- La réglementation internationale en matière d'IA
- Quiz évaluation de connaissance

#### Session 2 : L'IA dans le cycle de vente

- Le cycle de vente classique
- Quelle IA va impacter quelle partie du cycle de vente ? :
  - Tableau des différents IA qui impacts chacune des étapes du cycle de vente
  - Résultats de production de l'IA pour chacun des cas
  - Les gains à court, moyen et long terme de ses résultats sur les ventes / CA
- Fixer des KPIs pour mesurer l'impact de l'IA sur la performance commerciale
- Mise en situation professionnelle (1h)
- Quiz évaluation de connaissance

## Journée 2

### Session 3 : Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente

- Qu'est-ce qu'un prompt ?
- Les différentes étapes détaillées d'un prompt : la méthode Alfred (avatar précis, positionnement précis, etc)
- Rédiger un prompt de qualité avec la méthode ALFred (exemples de prompt et de réponse avec les principales IA)
- Corriger un prompt pour obtenir une réponse plus efficace
- L'utilisation concrète des principales IA dans les situations commerciales les plus courantes : ChatGPT, MidJourney, etc)
- Mesurer les gains d'efficacité commerciale dans le cycle de vente grâce à l'utilisation de l'IA
- Mise en situation professionnelle (1h)
- Quiz évaluation de connaissance

### Session 4 : Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives

- Automatiser la production administrative commerciale grâce à l'IA
- Créer un enchaînement de tâches commerciales entièrement géré par l'IA
- Comment gérer sa veille commerciale grâce à l'IA ?
- Corriger les bugs
- Quiz évaluation de connaissance
- Quiz fin de formation

## 11. Modalités d'évaluation des acquis et validation des résultats

- **Amont** : test de positionnement
- **Evaluation formative** : Mise en pratique du stagiaire et préparation à l'examen + Évaluation des Acquis par le biais d'un QCM à l'issue de chacun des modules
- **Satisfaction** : À chaud, puis à froid 1 mois après la formation
- **Évaluation Sommative** : Évaluation par le certificateur RS6792 avec mise en situation décrite ci-dessous
- **Validation** : Remise d'une attestation individuelle

# 12. Modalités d'évaluation finale (évaluation sommative)

## Modalité d'évaluation 1 :

### Étude de cas et présentation devant un jury

L'étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois :

L'étude de cas porte sur une entreprise innovante dans le secteur de la vente au détail qui souhaite optimiser ses processus de vente en intégrant l'intelligence artificielle (IA) dans ses activités.

Éléments demandés au candidat :

- Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'Intelligence Artificielle (IA) apporte une valeur ajoutée.
- Rédiger un questionnement auprès d'un logiciel d'IA pour obtenir une réponse pertinente et exploitable en s'adaptant à la plateforme et à l'objectif du questionnement.

Durée : 1h pour préparer les deux travaux.

Présentation des travaux par l'apprenant au jury durant 10 min

Pondération : 3

## Modalité d'évaluation 2 :

### Étude de cas et présentation devant un jury

L'étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois :

L'étude de cas porte sur des questionnements à une Intelligence Artificielle imparfaits

Éléments demandés au candidat :

- Analyser le prompt proposé à l'IA,
- identifier les étapes manquantes,
- Proposer une amélioration au prompt pour obtenir une réponse plus pertinente

Durée : 30 min pour préparer les travaux

Présentation des travaux par l'apprenant au jury durant 5 min

Pondération : 2

## Modalité d'évaluation 3 : Questionnement de type QCM

Nombre de questions : 10 questions piochées parmi 20 questions possibles (renouvellement tous les mois)

Taux de bonnes réponses minimum (70%)

durée : quiz en ligne, asynchrone

pondération : 1

## 13. Moyens matériels

### Plateforme numérique dédiée :

- La formation se déroule sur une plateforme de visioconférence, avec des outils interactifs permettant de favoriser l'échange et l'interaction pendant les sessions.

### Supports pédagogiques :

- Les supports pédagogiques sont fournis à chaque participant pour permettre aux apprenants de revenir sur les contenus abordés au cours de la formation.

## 14. Modalités d'assistance technique

Afin de garantir une expérience d'apprentissage optimale, un support technique est disponible pour résoudre toute difficulté rencontrée lors de la connexion à la formation ou de l'utilisation de la plateforme de vidéoconférence. En cas de problème de connexion ou de difficulté technique, le formateur pourra être contacté par mail, SMS ou WhatsApp. Cette assistance permettra de résoudre rapidement toute difficulté liée à l'accès aux sessions ou à l'utilisation des outils en ligne, assurant ainsi la continuité de la formation.

## 15. Modalités d'assistance pédagogique

Un accompagnement pédagogique est également mis en place pour répondre aux questions relatives au contenu de la formation. En cas de besoin d'éclaircissements ou de précisions sur les concepts abordés, le formateur sera disponible par mail, SMS ou WhatsApp. Ce dispositif vise à garantir un suivi personnalisé et à s'assurer que les enseignements sont bien compris et intégrés dans le cadre professionnel des apprenants.