
PROGRAMME DE FORMATION

“ Intégrer l’intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente”

La formation prépare à la certification détenue par ONLINE SALES SUCCESS enregistrée le 01/10/2024 jusqu’au 01/10/2026 sous le numéro RS6792 au Répertoire Spécifique des certifications et habilitations.

Lien vers la fiche de compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6792/>

Durée de la formation :

La formation dure 35 heures.

Modalités d’admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d’inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l’objet d’une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s’engage à avoir eu connaissance.

Lieu de la formation :

La formation se déroulera en présentiel au 16, rue du Caire, 75002, Paris.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : contact@french-techfactory.com

Téléphone : 07 57 84 44 97

Délai d'accès :

Inscription possible jusqu'à 7 jours avant le démarrage de la session.

Prérequis :

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

- Le candidat doit posséder des compétences commerciales
- Un test et un entretien sont réalisés pour vérifier ces compétences

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

- Avoir une activité commerciale dans le cadre de son métier (en activité principale ou secondaire)

Public concerné :

La certification 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.

Tarif :

2 760€ TTC

Compétences visées :

- Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'IA apporte une plus-value afin de réaliser un gain de temps et d'efficacité dans le processus de vente.
- Rédiger un questionnement auprès d'un logiciel d'IA afin d'obtenir une réponse pertinente et exploitable en s'adaptant à la plateforme et à l'objectif du questionnement.
Référentiel de compétences et d'évaluation Online Sale Success
- Améliorer la qualité des réponses, en analysant les réponses de l'IA, en corrigeant le questionnement afin d'obtenir des gains de temps et d'efficacité dans le processus de vente.
- Garantir le respect des normes de protection des données et d'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.

Méthodes pédagogiques mobilisées :

La formation est interactive et repose sur une pédagogie active, basée sur l'expérience et les compétences des participants. Elle combine théorie, mises en situation pratiques, ateliers collaboratifs et réflexions de groupe pour permettre une appropriation des outils et méthodes.

- Pédagogie active et participative : Les participants sont encouragés à participer activement à la formation à travers des exercices pratiques, des études de cas, des jeux de rôle et des simulations commerciales.
- Mises en situation : Des scénarios de vente sont proposés pour que les participants puissent expérimenter le rôle du commercial dans différentes situations en s'aidant d'outils d'intelligence artificielle conversationnelle. Ces mises en situation seront analysées en groupe avec des feedbacks constructifs.
- Apprentissage collaboratif : Les échanges entre participants sont favorisés pour permettre le partage d'expériences et d'outils commerciaux.
- Ateliers pratiques : Les participants conçoivent des séquences de prospection ou de vente, animent des petites sessions commerciales et bénéficient de retours constructifs de leurs pairs et du formateur.
- Supports diversifiés : Utilisation de supports numériques, d'exemples concrets, d'outils interactifs et d'intelligence artificielle conversationnelle pour dynamiser l'apprentissage...

Modalités d'évaluation :

Modalité d'évaluation 1

Etude de cas et présentation devant le 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.

Eléments demandé 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.

Modalité d'évaluation 2

Etude de cas et présentation devant le 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

Pondération : 2

Modalité d'évaluation 3 : Questionnement de type QCM

Taux de bonnes réponses mini (70%)

Pondération : 1

Programme détaillé:

Jour 1 : Comprendre l'IA et ses enjeux commerciaux

➤ **Module 1 : Fondamentaux de l'IA et cadre réglementaire**

Durée : 8h00 – 12h00 (4h)

Objectifs :

- Comprendre les bases de l'IA et ses applications commerciales.
- Identifier les opportunités d'utilisation dans différents contextes professionnels.
- Connaître le cadre légal, européen et international, et intégrer une approche éthique.

Contenus :

- Définition et évolution de l'intelligence artificielle.
- Rôle des données et importance de leur qualité.
- Application dans la relation client, communication et gestion de réunions.
- Réglementation française et européenne (RGPD, AI Act).
- Réglementation internationale et bonnes pratiques de conformité.

➤ **Module 2 : Formuler et optimiser ses prompts**

Durée : 13h00 – 16h00 (3h)

Objectifs :

- Rédiger un prompt clair et adapté au contexte.
- Améliorer la qualité des réponses fournies par l'IA.
- Créer des argumentaires commerciaux pertinents grâce aux prompts.

Contenus :

- Définition et rôle d'un prompt.
- Techniques de formulation de correction.
- Démonstrations pratiques d'outils IA.
- Etude de cas : Analyse et optimisation d'un prompt imparfait.

Jour 2 : L'IA dans le cycle de vente et la gestion commerciale

➤ **Module 3 : La place de l'IA dans le cycle de vente**

Durée : 09h00 – 12h30 (3h30)

Objectifs :

- Identifier les étapes du cycle de vente où l'IA apporte une valeur ajoutée.
- Automatiser certaines tâches sans déshumaniser la relation.
- Mesurer l'efficacité de l'IA grâce à des KPIs adaptés.

Contenus :

- Les phases du cycle de vente : prospection, suivi et fidélisation.
- Outils IA pour optimiser chaque étape.
- Automatisation raisonnée et maintien de la relation humaine.
- Etude de cas : Intégration de l'IA dans la performance commerciale.

➤ **Module 4 : Optimiser ses tâches de gestion commerciale grâce à l'IA**

Durée : 13h30 – 17h00 (3h30)

Objectifs :

- Identifier et automatiser les tâches répétitives.
- Améliorer son organisation commerciale quotidienne grâce aux outils IA.
- Gagner en productivité et en efficacité pour mieux piloter ses actions commerciales.

Contenus :

- Organisation avec Notion AI, Reclaim.ai et Motion.
- Gestion des emails avec SaneBox, rédaction avec Jasper AI.
- Transcription et synthèse avec Otter.ai et Fireflies.ai.
- Ateliers pratiques sur cas concrets.

Jour 3 : Prospection et présentations commerciales assistées par l'IA

➤ **Module 5 : Prospection et développement commercial assistés par l'IA**

Durée : 9h00 – 12h00

Pause déjeuner

13h00 – 17h00

Objectifs :

- Exploiter l'IA pour trouver et qualifier des prospects.
- Créer et automatiser des campagnes multicanales.
- Générer et tester des scripts d'appel commerciaux.

Contenus :

- Prospection automatisée et ciblage intelligent.
- Personnalisation des campagnes commerciales.
- Génération de scripts et simulations d'appels.
- Analyse et ajustements via Cockpit.

Jour 4 : Création de Contenu et Présentations Impactantes

- **Module 6 : Créer des présentations commerciales impactantes grâce à l'IA**

Durée : 9h00 – 12h00

Pause déjeuner

13h00 – 17h00

Objectifs :

- Concevoir des supports commerciaux professionnels avec IA.
- Structurer et enrichir ses présentations avec des outils adaptés.
- Développer ses compétences oratoires avec l'appui de l'IA.

Contenus :

- Création de présentations avec Gamma et Decktopus.
- Structuration et enrichissement automatique des slides.
- Intégration multimédia : textes, visuels, vidéos.
- Atelier final : restitution d'une présentation IA devant le groupe.

Jour 5 : Préparation à la Certification et Étude de Cas

- **Module 7 : Maîtrise et Validation des Compétences IA**

Durée : 9h00 – 12h00

Pause déjeuner

13h00 – 17h00

Objectifs :

- Valider la maîtrise des compétences via des études de cas complexes pour la certification.
- Améliorer la qualité des réponses de l'IA par l'analyse et la correction itérative du questionnement (prompt).
- Garantir la conformité réglementaire (protection des données et éthique) dans les projets d'intégration IA.

Contenus :

- Analyse de la Value Chain IA.

- Atelier de Prompt Engineering Avancé.
- Simulation d'Évaluation (Éléments du Jury).
- Gouvernance et Éthique de l'IA Commerciale.