



FORMATIONS

PROGRAMME DE FORMATION

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente V2 (RS6792)

ORGANISATION

Session : Toute l'année

Durée : 20 heures

Modalités : Présentiel

CONTENU PÉDAGOGIQUE

■ Public visé

Profils des stagiaires

- Chargé de développement
- Assistant commercial
- Porteur de projet d'entreprise

■ Objectifs pédagogiques

C1 - Savoir 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.

C2 - Savoir rédiger un questionnaire 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 questionnaire.

C3 - Améliorer la qualité des réponses, en analysant les réponses de l'IA, en corrigeant le questionnaire afin d'obtenir des gains de temps et d'efficacité dans le processus de vente.

C4 - 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.

■ Description

Module 1 : Introduction à l'IA et ses implications dans la vente

- Distinction entre automatisation et intelligence artificielle
- Historique et récentes avancées de l'IA
- Utilisation de l'IA dans le cycle de vente : prospection, engagement et fidélisation
- Impact de l'IA sur les compétences commerciales : atouts et limites
- Tendances et données clés sur l'IA appliquée aux métiers commerciaux
- Réglementation et cadre juridique de l'IA en France et à l'international

Module 2 : Intégration de l'IA dans le processus de vente

- Décryptage des étapes du cycle de vente
- Sélection et utilisation des outils d'IA pour chaque phase

- Automatisation intelligente : équilibre entre technologie et relation client
- Définition et suivi des KPIs pour mesurer l'efficacité de l'IA

Module 3 : Prospection optimisée avec les technologies IA

- Évolution des approches de prospection
- Exploiter l'IA pour la recherche et la segmentation des prospects
- Rédaction de messages personnalisés grâce à l'IA
- Amélioration continue de la veille commerciale par des outils IA
- Analyse et gestion des retours de prospection via l'IA

Module 4 : L'IA au service de la négociation commerciale

- Principes clés de la négociation commerciale
- Identification des signaux d'achat et adaptation du discours
- Gestion des objections assistée par IA
- Exercices pratiques : simulations et analyse des échanges via IA
- IA et analyse des émotions dans les interactions commerciales

Module 5 : Finalisation et contractualisation des ventes

- Structuration et gestion du processus de contractualisation
- Génération de propositions commerciales optimisées par IA
- IA au service de l'analyse et comparaison de contrats
- Automatisation de la gestion administrative et signature électronique
- Renforcement de la fidélisation client post-vente grâce aux outils IA

Module 6 : Maîtrise des prompts pour une utilisation efficace de l'IA

- Définition et rôle du prompt dans les outils d'IA
- Techniques pour structurer un prompt efficace
- Rédaction et optimisation des prompts pour des réponses précises
- Correction et amélioration des prompts
- Applications pratiques de l'IA en vente

Module 7 : Analyse et optimisation des performances commerciales avec l'IA

- Indicateurs clés pour évaluer l'impact de l'IA
- Utilisation des outils IA pour le suivi des performances
- Ajustement des stratégies commerciales grâce aux insights IA

■ Prérequis

- Maîtrise des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Possession d'un ordinateur d'au moins 8 Go RAM
- Le candidat devra présenter des connaissances en vente
- Avoir une activité commerciale dans le cadre de son métier(en activité principale ou secondaire)

■ Modalités pédagogiques

Modalités pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.

■ Moyens et supports pédagogiques

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation présentés durant la formation
- Étude de cas concrets

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

■ Méthodes pédagogiques

- Méthode active.

■ Modalités d'évaluation et de suivi

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation

Certification visée : - Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Certificateur : Online Sales Success

Passage de la certification :

- L'examen final, à distance, est obligatoire. À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification
- Une fois la formation terminée, nous vous adresserons une proposition de passage devant un jury d'examen. Vous aurez alors :
 1. Une analyse d'un travail ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
 2. Des études de cas sur l'usage de l'IA
 3. Questionnaire asynchrone sur la réglementation concernant l'IA
- Le résultat de l'examen vous sera communiqué par le certificateur Online Sales Succes après la délibération du jury.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP (PSH)

Notre organisme de formation s'engage à favoriser l'accessibilité de ses formations aux personnes en situation de handicap.

Toute personne en situation de handicap souhaitant suivre cette formation est invitée à nous contacter avant son inscription afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation pédagogique, technique ou organisationnelle nécessaires à son parcours de formation.

Référent Handicap : Kévin MARTIAL

Téléphone : 01 84 80 36 04

Email : direction@certeo-formations.fr

■ Informations sur l'admission

Après entretien

Certéo Formations

28B Avenue du 8 Mai 1945, 95200 Sarcelles