Programme de Formation

Intégrer l'Intelligence Artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Organisation

Durée : 15 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

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.

Objectifs pédagogiques

- C1 - 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 - 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.
- C3 - Améliorer la qualité des réponses, en analysant les réponses de l'IA, en corrigeant le questionnement afin d'pour 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

Organisation de la formation

Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence collective synchronisée et de contenu asynchrones (blend learning).
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques).
- Etude de cas concrets en direct.
- Quizz en ligne.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

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

Certification liée à la formation

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. A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification. Le certificateur est Online Sales Success.

Le résultat de l'examen vous sera communiqué par le certificateur Online Sales Succes après la délibération du jury.

Validation du certificat

La certification est acquise si le candidat obtient au moins 50% de bonnes réponses à l'évaluation. Les

compétences sont considérées comme acquises par le jury de certification.

Prérequis

- Le candidat devra présenter des connaissances en numérique.
- Maitrise 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.

Modalités pédagogiques

Dispense de la formation sous format de visioconférence collective synchronisée et de contenu asynchrones (blend learning).

Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.

Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques).

Etude de cas concrets en direct.

Quizz en ligne.

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

Moyens et supports pédagogiques

Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.

Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques).

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

Modalités d'évaluation et de suivi

Le résultat de l'examen vous sera communiqué par le certificateur Online Sales Succes après la délibération du jury.

La certification est acquise si le candidat obtient au moins 50% de bonnes réponses à l'évaluation. Les compétences sont considérées comme acquises par le jury de certification.

Informations sur l'admission

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.