Programme de Formation

Conduire un projet de création d'entreprise

Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Tout public ayant un projet de création d'entreprise.

Objectifs pédagogiques

La certification s'adresse aux entrepreneurs souhaitant concevoir et conduire un projet de création d'entreprise.

L'objectif de la certification est de valider les grandes étapes de la création d'entreprise du candidat : structurer son projet, préciser son offre, choisir son statut juridique, rédiger son Business Plan et réaliser les démarches d'immatriculation.

Conduire un projet de création d'entreprise demande de la méthode, il convient de valider les différentes étapes au fur et à mesure qu'elles sont accomplies et passer à la suivante. Brûler les étapes serait une erreur qui aura immanquablement des répercussions sur l'évolution du projet.

Description

Description:

- Vérifier la cohérence de son projet de création d'entreprise en mesurant l'adéquation de ses propres compétences, de ses ambitions et contraintes personnelles avec les objectifs et l'envergure du projet de création d'entreprise afin de valider ou non sa faisabilité.
- Réaliser des études quantitatives et qualitatives du marché ciblé en analysant les caractéristiques du cœur de cible (besoins, comportement d'achat, attentes, profil …) ainsi que de ses concurrents directs et indirects afin de positionner de façon optimale son concept.
- Élaborer le Business Model du projet de création d'entreprise en définissant l'ensemble de ses composantes afin de le structurer et de l'utiliser comme outil de pilotage. Le candidat veillera à adapter son offre à un public en situation de handicap.
- Choisir la forme juridique la plus adaptée au projet de création d'entreprise en tenant compte de ses avantages et de ses obligations (formalités de création, souplesse de gestion de l'entreprise au quotidien, régime fiscal et social, etc.) afin de lui donner une existence légale.
- Évaluer la rentabilité financière de son projet de création d'entreprise, en estimant son chiffre d'affaires prévisionnel et en calculant les besoins financiers en termes d'investissements et de frais de fonctionnement afin de valider la faisabilité économique du projet.
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personae identifiés tout en définissant une ligne éditoriale cohérente afin de promouvoir sur le marché les offres portées par la future
- Analyser les différentes aides possibles à la création d'entreprise en identifiant les principaux

dispositifs financiers et leurs conditions d'éligibilité afin de mettre en œuvre les démarches nécessaires.
- Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise en l'adaptant dans sa forme et dans son contenu en fonction des objectifs poursuivis et des interlocuteurs visés (avocats, comptables, banquiers, organismes publics d'aide, partenaires, investisseurs, fournisseurs, clients, etc…) afin de créer un impact positif et donner envie d'aller plus loin lors d'une présentation orale.
- Identifier les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise en analysant les actions à mettre en œuvre auprès des organismes dédiés (Publication au journal officiel, rédaction des statuts, enregistrement INPI, cerfa M0/P0 …) afin d'être en mesure de créer l'entreprise dans le respect des conditions légales.

Contenu:

- 1 - Découvrir l'entrepreneuriat
- Bases de l'entrepreneuriat : compréhension des enjeux et des opportunités
- Clarification de l'idée de création : de la vision à la concrétisation
- Analyse de l'adéquation projet/porteur : compétences et motivations
- Les grandes étapes de la création d'entreprise : repères pour structurer le projet

- 2 - Réaliser une étude de marché
- Périmètre de l'étude de marché : démarche, méthodologie et outils
- Définition de la clientèle cible : identification, caractérisation et segmentation
- Analyse concurrentielle : positionnement et différenciation
- Observation des tendances : veille, suivi et anticipation

- 3 - Cadre juridique, dispositifs d'aide et immatriculation
- Comparatif des statuts juridiques : avantages et limites
- Régimes sociaux et fiscaux : compréhension et impacts pour l'entreprise
- Repérage des partenaires clés nécessaires à la réussite du projet
- Identification des aides à la création ou reprise d'entreprise
- Réalisation des formalités d'immatriculation

- 4 - Évaluer la rentabilité du projet
- Construction financière : plan de financement et compte de résultat
- Estimation du chiffre d'affaires : méthodes et prévisions
- Identification des besoins : investissements et charges de fonctionnement

- 5 - Mettre en place l'organisation administrative
- Pilotage administratif : processus et outils de gestion
- Notions de comptabilité : principes essentiels et outils
- Gestion de trésorerie : budget et flux financiers

- 6 - Construire l'offre
- Définition du produit/service : valeur ajoutée et innovation
- Politique tarifaire : fixation du prix et perception de la valeur

- 7 - Communiquer sur les réseaux sociaux et développer son réseau
- Définition du persona : profil et attentes du client idéal
- Choix des canaux de communication : efficacité et impact
- Création des réseaux sociaux et pages professionnelles : renforcer la visibilité

- 8 - Business plan et pitch
- Structure d'un business plan : construction étape par étape
- Rédaction du business plan : formuler le projet de manière claire et convaincante
- Prise de parole : techniques pour convaincre banques et investisseurs

Prérequis

- Maitrise de l'outil informatique
- Maitrise de la langue française
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées
- Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

Modalités pédagogiques

Modalité de dispense de la formation : Blend Learning (Distancielle synchrone et asynchrone)

Durée : 20h

- 6h de cours collectifs à distance synchrone
- 14h en E-learning (vidéos et exercices) à distance asynchrone

Moyens et supports pédagogiques

Plateforme E-Learning TEACHIZY : Chaque participant bénéficie d'un accès individuel à notre plateforme e-learning, qui intègre un système de suivi pédagogique pour faciliter la communication des exercices à réaliser.

Ressources Digitales sur DENDREO : Accès des supports de cours en format PDF téléchargeable.

Outils de Communication : Un logiciel de visioconférence est fourni pour les séances d'accompagnement individuel.

Études de Cas : Nous utilisons des études de cas concrets pour enrichir l'apprentissage.

Modalités d'évaluation et de suivi

Modalités de suivi:

- Questionnaire de positionnement réalisé en début de formation afin d'évaluer le niveau initial du participant
- Test de connaissances en amont pour identifier les acquis et adapter le parcours pédagogique
- Feuilles de présence numériques (DENDREO), transmises aux stagiaires et contresignées pour assurer le suivi administratif
- Relevés de fréquentation documentant les connexions à la plateforme e-learning (TEACHIZY)
- Suivi de progression individualisé, avec enregistrement de la complétion des modules et des chapitres de formation
- Quiz sous forme de QCM permettant de valider les acquis tout au long du parcours
- Évaluations de satisfaction réalisées à mi-parcours et en fin de formation
- Exercices pratiques et mises en situation professionnelle intégrés au parcours pédagogique
- Épreuve certificative à distance permettant l'obtention de la certification inscrite au Répertoire Spécifique
- Évaluation à froid des acquis, réalisée environ 90 jours après la formation pour mesurer l'impact et le transfert des compétences

L'inscription à la certification est possible dès la fin de la formation et se fait directement en ligne via le calendrier d'évaluation. Un système de réservation de créneaux est disponible pour permettre aux participants de choisir le moment qui leur convient le mieux pour passer l'examen.

Libellé de la Certification: Conduire un projet de création d'entreprise (2025)

Code de la fiche : RS7004

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/01/2028 Certificateur : **CREACTIFS**

Voir la fiche France Compétences

Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale auprès d'un jury.

Documents délivrés en cas de réussite :

La réussite de l'examen permet la délivrance d'un certificat de compétences qui sera envoyé par l'organisme certificateur CREACTIFS.

Informations sur l'admission

Pour intégrer cette formation, un entretien téléphonique de 30 minutes est proposé. Cet échange permet d'évaluer la cohérence de votre projet avec la formation et la certification visée, ainsi que d'adapter le parcours pédagogique à vos besoins spécifiques.

Informations sur l'accessibilité

Accessibilité des contenus:

- Adaptation des supports pédagogiques afin de garantir leur accessibilité : formats numériques compatibles, transcription des contenus vidéo et, lorsque nécessaire, audiodescription des éléments visuels.
- Mise à disposition de séquences d'apprentissage asynchrones permettant aux apprenants d'avancer selon leur rythme.

Aménagements spécifiques:

- Adaptation possible des horaires et des modalités d'évaluation pour les apprenants en situation de handicap.
- Accompagnement par un **référent handicap** afin d'identifier et de mettre en place les ajustements nécessaires au bon déroulement de la formation.
- Sensibilisation des équipes pédagogiques aux enjeux de l'inclusion et aux bonnes pratiques d'accessibilité numérique.

Étude des situations individuelles:

Chaque situation de handicap est étudiée **au cas par cas** afin d'identifier les solutions permettant l'accès à la formation dans les meilleures conditions.
Lorsque l'adaptation n'est pas possible, une **orientation vers des organismes spécialisés** peut être proposée.

Pour toute demande d'information complémentaire, les apprenants peuvent contacter **le référent handicap d'Erudio Formation**.

Programme de Formation

Développer son activité commerciale par les réseaux sociaux

Organisation

Durée : 15 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Cette certification s'adresse aux entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- Définir des objectifs commerciaux SMART adaptés à une stratégie de développement sur les réseaux sociaux.
- Comparer les différents réseaux sociaux afin de sélectionner les plateformes les plus pertinentes au regard des objectifs commerciaux poursuivis.
- Créer ou enrichir des comptes professionnels en respectant les usages des plateformes et l'identité visuelle de leur organisation.
- Élaborer une stratégie responsable de développement commercial intégrant accessibilité, inclusion, outils de suivi et pratiques écoresponsables.
- Concevoir des contenus rédactionnels, visuels et publicitaires percutants en s'appuyant sur des outils d'intelligence artificielle générative.
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées aux contraintes des plateformes sociales.
- Exploiter des indicateurs de performance afin d'inscrire leur stratégie dans une démarche d'amélioration continue.

Description

La certification « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » permet aux entrepreneurs individuels et dirigeants de TPE/PME d'acquérir les compétences nécessaires à la conception, au déploiement et au pilotage d'une stratégie de développement commercial sur les réseaux sociaux.

Le parcours couvre l'ensemble des compétences du référentiel RS7643, depuis la définition des objectifs commerciaux jusqu'à l'analyse des performances, en intégrant les enjeux contemporains liés à l'intelligence artificielle générative, à l'accessibilité numérique et aux pratiques écoresponsables.

Module 1 — Définir ses objectifs commerciaux (C1-2h)

- Définir des objectifs commerciaux SMART.
- Identifier les caractéristiques de sa clientèle et de ses prospects.
- Déterminer les ressources nécessaires au déploiement de sa stratégie.
- Structurer une stratégie de développement commercial cohérente.

Module 2 — Sélectionner les réseaux sociaux adaptés (C2-3h)

- Comparer les principales plateformes sociales.
- Identifier les caractéristiques des utilisateurs.
- Analyser les fonctionnalités et formats disponibles.
- Réaliser une veille concurrentielle.
- Sélectionner les réseaux sociaux les plus pertinents pour son activité.

Module 3 — Créer et enrichir ses comptes professionnels (C3-2h)

- Créer ou optimiser des comptes professionnels.
- Intégrer les informations essentielles de l'entreprise.
- Valoriser son identité visuelle.
- Appliquer les bonnes pratiques propres à chaque plateforme.
- Renforcer la visibilité de son organisation.

Module 4 — Élaborer une stratégie responsable sur les réseaux sociaux (C4-3h)

- Définir un rythme de publication adapté à sa cible.
- Sélectionner des outils de suivi et de pilotage.
- Construire une stratégie de communication responsable.
- Adapter ses contenus aux publics en situation de handicap.
- Intégrer des mesures écoresponsables dans la production et la diffusion des contenus.
- Garantir une communication régulière, accessible et performante.

Module 5 — Produire des contenus percutants avec l'IA générative (C5-4h)

- Concevoir des contenus rédactionnels, visuels et publicitaires.
- Utiliser des outils d'intelligence artificielle générative.
- Rédiger des prompts contextualisés, précis et structurés.
- Adapter le ton des publications à sa cible.
- Répondre efficacement aux commentaires et interactions.
- Renforcer l'engagement et la fidélisation de sa communauté.

Module 6 — Concevoir des vidéos promotionnelles (C6-3h)

- Identifier les facteurs clés de succès d'une vidéo promotionnelle.
- Produire des contenus adaptés aux réseaux sociaux ciblés.
- Adapter les formats, durées et contraintes techniques.
- Utiliser des outils de montage et d'enrichissement visuel.
- Développer des contenus originaux favorisant la mémorisation.

Module 7 — Mesurer les performances et ajuster sa stratégie (C7-3h)

- Construire un tableau de bord de suivi.
- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI).
- Analyser les résultats obtenus.
- Proposer des ajustements adaptés aux objectifs définis.
- Inscrire sa stratégie dans une démarche d'amélioration continue.

Prérequis

- Le candidat devra présenter des connaissances en numérique.
- Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Modalités pédagogiques

La formation est dispensée en mode mixte, combinant des séquences synchrones et asynchrones.

Elle s'appuie sur :

- des apports théoriques ;
- des études de cas ;
- des mises en situation ;
- des exercices pratiques ;
- des démonstrations d'outils numériques et d'intelligence artificielle ;
- des travaux appliqués au projet professionnel du participant ;
- des échanges avec le formateur.

Moyens et supports pédagogiques

- Support pédagogique numérique.
- Classe virtuelle.
- Plateforme e-learning.
- Exercices pratiques.
- Études de cas.
- Outils de création de contenus et d'IA générative.
- Outils de conception vidéo.
- Modèles de tableaux de bord et outils de suivi.

Modalités d'évaluation et de suivi

Le suivi de l'exécution de la formation comprend :

- des feuilles d'émargement ;
- un suivi de l'assiduité ;
- des évaluations formatives tout au long du parcours ;
- des exercices pratiques et des mises en situation ;
- des quiz intermédiaires permettant de mesurer la progression des acquis ;
- des études de cas appliquées au projet professionnel du participant ;
- un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

Les compétences visées font l'objet d'une validation progressive tout au long de la formation au travers des activités pédagogiques proposées. Ce dispositif permet au formateur de suivre l'acquisition des compétences, d'identifier les éventuels besoins de renforcement et d'accompagner l'apprenant jusqu'au passage de l'évaluation certificative.

Informations sur l'admission

L'admission est conditionnée à la vérification des prérequis définis par le certificateur :

- test de connaissances en numérique ;
- positionnement du projet de développement commercial par les réseaux sociaux.

Vérification des prérequis :

- Test de connaissances en numérique.
- Positionnement du projet.

Informations sur l'accessibilité

Tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation.

Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur le conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité

pourra être adapté.

ERUDIO Formation met également en œuvre les moyens humains, techniques et pédagogiques nécessaires afin de favoriser l'accessibilité des personnes en situation de handicap.

Programme de Formation

Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus

Organisation

Durée : 15 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Cette certification s'adresse aux indépendants, dirigeants de TPE ou les professionnels de la TPE en charge de la démarche marketing de contenus pour développer l'activité de l'entreprise. Elle répond à un besoin croissant de montée en compétences opérationnelles, afin de professionnaliser la démarche marketing et de renforcer la performance commerciale des petites structures.

Objectifs pédagogiques

- Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'intelligence artificielle afin de positionner son activité professionnelle dans une stratégie de marketing de contenu.
- Produire des contenus digitaux engageants (texte, visuel, vidéo) et inclusifs à l'aide d'outils d'intelligence artificielle en respectant les règles éthiques et les algorithmes des plateformes sociales afin de développer sa visibilité en ligne.
- Garantir le respect des normes de protection des données et d'éthique en vérifiant la conformité des mesures envisagées par rapport au cadre réglementaire national, européen et international, pour assurer une implémentation conforme du projet de transformation.
- Animer sa communauté à l'aide de l'IA, en créant un calendrier de publication, en recyclant des contenus et en stimulant l'interaction, pour renforcer la présence digitale avec régularité et efficacité.
- Mettre en place une stratégie d'acquisition de prospects via sa communauté en ligne à l'aide d'outils IA, en respectant les spécificités algorithmiques des réseaux sociaux afin de générer des opportunités commerciales.
- Piloter l'amélioration continue de sa stratégie de contenus à l'aide de l'intelligence artificielle, en analysant les indicateurs de performance et en réalisant une veille active afin de rester compétitif et réactif dans un environnement digital en constante évolution.

Description

Module 1 — Définir sa stratégie marketing avec l'intelligence artificielle

- Analyser son marché et son environnement à l'aide de l'IA
- Identifier ses cibles et construire des profils clients pertinents
- Déterminer son positionnement et sélectionner les canaux adaptés

Module 2 — Produire des contenus marketing avec l'intelligence artificielle

- Prendre en main les principaux outils IA de création de contenu
- Générer des contenus textuels, visuels et audiovisuels
- Structurer et optimiser ses demandes pour obtenir des résultats pertinents

Module 3 — Structurer et planifier sa communication

- Définir une stratégie éditoriale alignée avec ses objectifs
- Planifier ses publications à l'aide d'outils assistés par l'IA
- Organiser et automatiser la diffusion des contenus

Module 4 — Développer l'acquisition et la conversion de prospects

- Attirer des prospects grâce à des contenus générés avec l'IA
- Mettre en place des dispositifs de conversion efficaces
- Automatiser le suivi et la gestion des prospects

Module 5 — Mesurer et améliorer ses performances marketing

- Identifier et suivre les indicateurs clés de performance
- Exploiter l'IA pour analyser et améliorer les résultats
- Optimiser sa stratégie marketing dans une logique continue

Module 6 — Sécuriser l'utilisation de l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus

- Identifier les obligations légales liées à l'utilisation de l'intelligence artificielle en marketing
- Appliquer les règles de protection des données personnelles dans ses actions marketing
- Vérifier la conformité de ses contenus et de ses pratiques avec les réglementations en vigueur

Prérequis

Être en charge de la démarche marketing de contenu.
Le candidat devra présenter des connaissances en marketing de contenu issues d'une première expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux (test de positionnement).
Test de niveau réalisé lors de l'inscription vérification de l'expérience sur CV et par entretien d'un conseiller formation avec le candidat au moment de son inscription.
Candidature validée dès obtention de 10/20 au test de connaissances et d'une expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux via votre CV ou Linkedin.

Modalités pédagogiques

Référent pédagogique : Benjamin MARTIAL

Moyens et supports pédagogiques

Moyens pédagogiques et techniques :

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée et de contenu asynchrones (blend learning).
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Étude de cas concrets.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation.
- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en Formulaires d'évaluation de la formation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Certification visée : RS7439 - Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus.

Certification et financement : Cette formation prépare à l'examen final de la certification « Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus » enregistré à France Compétences sous le numéro RS7439.

L'examen final, à distance, est obligatoire. Le certificateur est Online Sales Success.

À 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.

Passage de la certification :

- Modalité 1 - étude de cas en distanciel, Durée : 1h30
- Modalité 2 : soutenance orale en distanciel, Durée : 15 mins

Informations sur l'admission

Pour vous inscrire à nos formations, veuillez contacter :

Benjamin Martial

• E-mail : admistration@erudioformation.com

• Téléphone : 01 85 770 099

Les inscriptions sont ouvertes du lundi au vendredi, de 9h00 à 18h00.

Nous nous engageons à répondre à toutes vos demandes dans un délai de 24 heures.

Un entretien préalable est nécessaire avant toute inscription.

Informations sur l'accessibilité

Outils et plateformes adaptés :

Accessibilité des contenus :

- Adaptation des supports pédagogiques (formats numériques accessibles, transcription des vidéos, audiodescription pour les visuels).
- Sessions d'apprentissage asynchrones pour s'adapter aux rythmes individuels. **Aménagements spécifiques :**
- Adaptation des horaires et des méthodes d'évaluation pour les candidats en situation de handicap.
- Référent handicap dédié pour accompagner les ajustements nécessaires.
- Sensibilisation des équipes pédagogiques à l'inclusion numérique et aux bonnes pratiques d'accessibilité.

Nous étudions au cas par cas toutes les situations de handicap afin d'envisager une intégration dans la formation. Dans le cas contraire, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

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.