

Programme

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

 audinformation@gmail.com



L'IA dans le cycle de vente

Que diriez-vous si, comme le major d'homme Alfred pour Batman, vous aviez un assistant ultra efficace à vos côtés vous permettant d'améliorer votre efficacité, augmenter votre taux de conversion, et par conséquent, votre chiffre d'affaires ?

Dans un monde en constante évolution, où la digitalisation transforme profondément le secteur du commerce, l'intégration de l'intelligence artificielle (IA) dans les processus de vente est devenue une nécessité incontournable pour les entreprises désireuses de conserver un avantage compétitif.

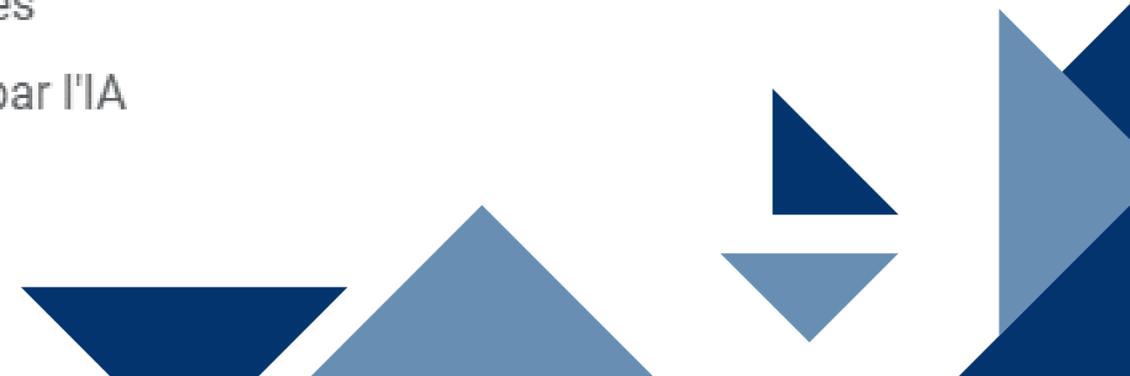
Cette transformation, marquée par l'émergence de technologies toujours plus avancées, oblige les professionnels du commerce à repenser leurs stratégies et à adopter de nouveaux outils pour répondre aux exigences d'un marché dynamique et exigeant.



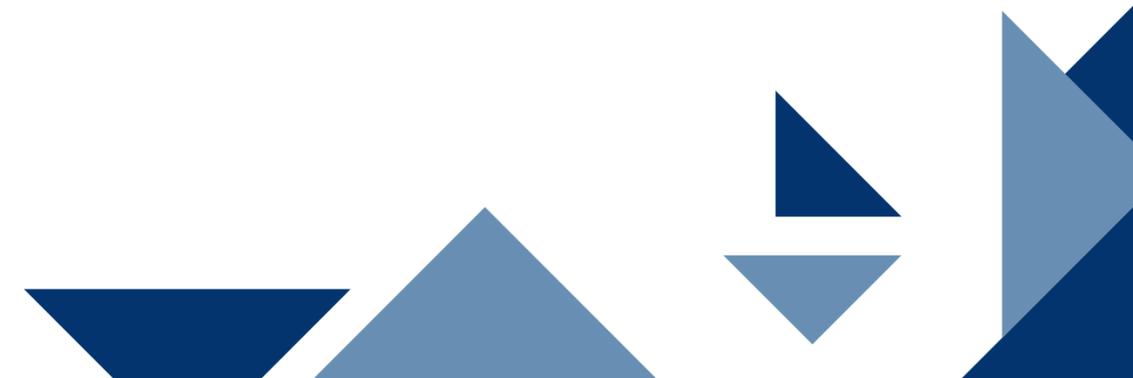
Augmentation de l'utilisation de l'IA dans le cycle de vente est de + 55 %



2028 · 60 % des activités commerciales gérées par l'IA



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.



Pourquoi choisir OSS?

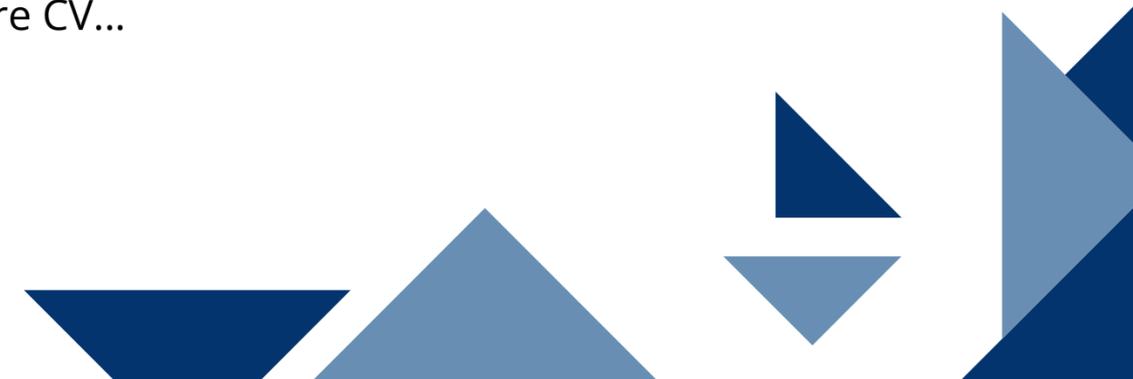


Plateforme pensée à 100% pour la formation en ligne

Vous apprenez d'où vous voulez quand vous le voulez et à votre rythme !

Une plateforme qui favorise les échanges

Sur notre plateforme vous pouvez trouver et partager des conseils, vos créations, des commentaires avec les formateurs ! Ils peuvent même vous aider à retrouver un emploi à l'issue de la formation en vous aidant à formaliser votre CV...



Pourquoi choisir OSS?



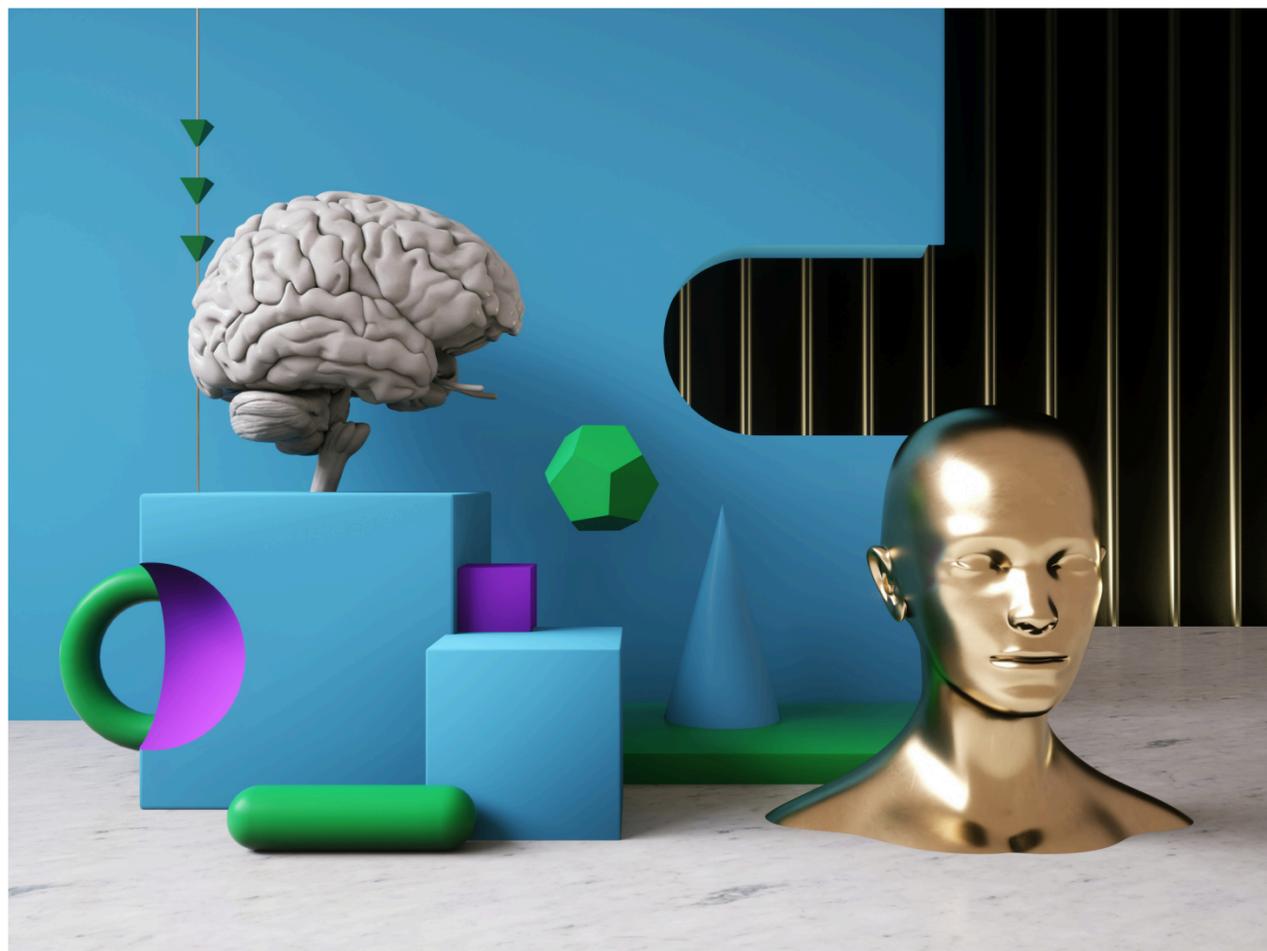
Un coach dédié avec des échanges constants

Dès votre inscription et ce jusqu'au passage de l'examen, vous avez accès à un coach et des professionnels pour répondre à toutes vos questions. Vous n'êtes jamais seul !

+ de 50 cours vidéos accessibles

Nos vidéos réalisées par des professionnels du secteur vous permettent d'apprendre rapidement de chez vous et quand vous le souhaitez. Des quizz jalonnent votre parcours d'apprentissage afin de vous auto-évaluer et de tester vos compétences sur de multiples sujets.

LES OBJECTIFS DE NOTRE FORMATION SUR L'IA DANS LE CYCLE DE VENTE



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.



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.





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.



Plan de formation



Pré-requis

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

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.

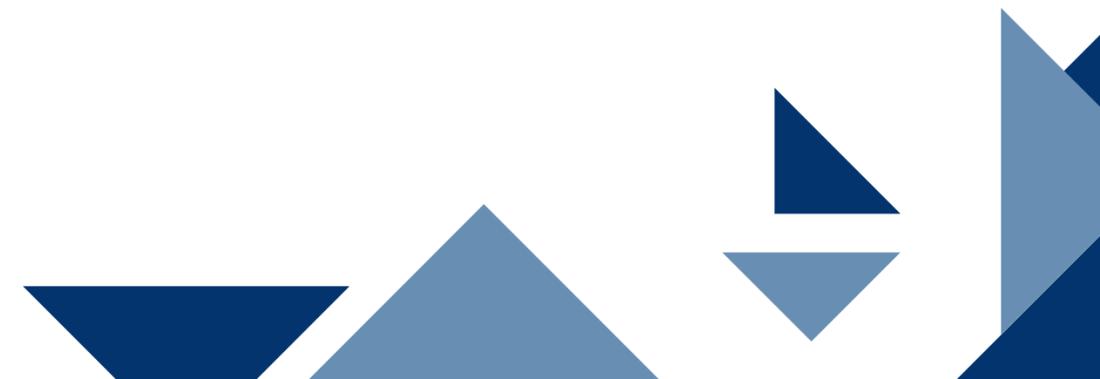
Nos modules de formation

✓ **Module 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
- Les perspectives d'évolution de l'IA et les chiffres clés
- La réglementation européenne en matière d'IA
- La réglementation internationale en matière d'IA

✓ **Module 2 - L'IA dans le cycle de vente**

- Le cycle de vente classique
- Quel IA va impacter quelle partie du cycle de vente ?
- Fixer des Kpis pour mesurer l'impact de l'IA dans le cycle de vente
- Les commerciaux seront-ils toujours présents en 2028 ?



✓ **Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente**

- Qu'est-ce qu'un prompt ?
- Les différentes étapes d'un prompt : la méthode Alfred
- Savoir rédiger un prompt de qualité avec la méthode ALFred
- Savoir corriger un prompt pour obtenir une réponse plus efficace
- L'utilisation concrète des principaux IA : Chat GPT, Midjourney... dans les situations commerciales les plus courantes
- Mesurer les gains d'efficacité commerciales dans le cycle de vente grâce à l'utilisation de l'IA

✓ **Module 4 - Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives**

- Automatiser la production administrative commerciale grâce à l'IA
- Créer un enchaînement de tâches commerciales entièrement gérées par l'IA
- Comment gérer sa veille commerciale grâce à l'IA ?
- L'IA crée vos textes, vos images, répond à l'écrit aux prospects, gère votre veille, vous coachs... Et vous qu'allez-vous faire ?



Moyens & supports pédagogiques

- Formateur dédié
- Suivi pédagogique sur-mesure
- 100 % en ligne avec espace privé et séances synchrones
- 18h de contenu vidéo & accompagnement

Politique handicap & modalités, délai accès à la formation

- En cas de handicap, contactez notre référent handicap : formation@online-sales-success.fr
- Inscription sur entretien, analyse de votre projet et test de positionnement
- J-3 à J-1 le début de votre formation, vous recevrez un appel du formateur pour préparer votre formation
- Les accès à la formation sont envoyés après expiration de votre délai de rétractation légal



Modalités d'évaluation des acquis et validation des résultats

- Amont : test de positionnement
- Evaluation formative : quizz intermédiaire et mise en situation
- Satisfaction : A chaud, puis à froid 1 mois après la formation
- Evaluation Sommative : Evaluation en interne par l'OF avec mise en situation décrite ci-dessous
- Validation : Remise d'une attestation individuelle



Modalités d'évaluation finale (évaluation sommativ)

Modalité d'évaluation 1

Etude 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 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 questionnaire auprès d'un logiciel d'IA pour obtenir une réponse pertinente et exploitable en s'adaptant à la plateforme et à l'objectif du questionnaire.

Durée : 1h pour préparer les deux travaux.

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

Pondération : 3



Modalité d'évaluation 2

Etude 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

Élément demande au candidat :

- Analyser le prompt propose 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 question : 10 questions piochées parmi 20 questions possibles
(renouvellement tous les mois)

Taux de bonnes réponses mini (70%)

durée : quiz en ligne, asynchrone

pondération : 1





Thank You

 audinformation@gmail.com