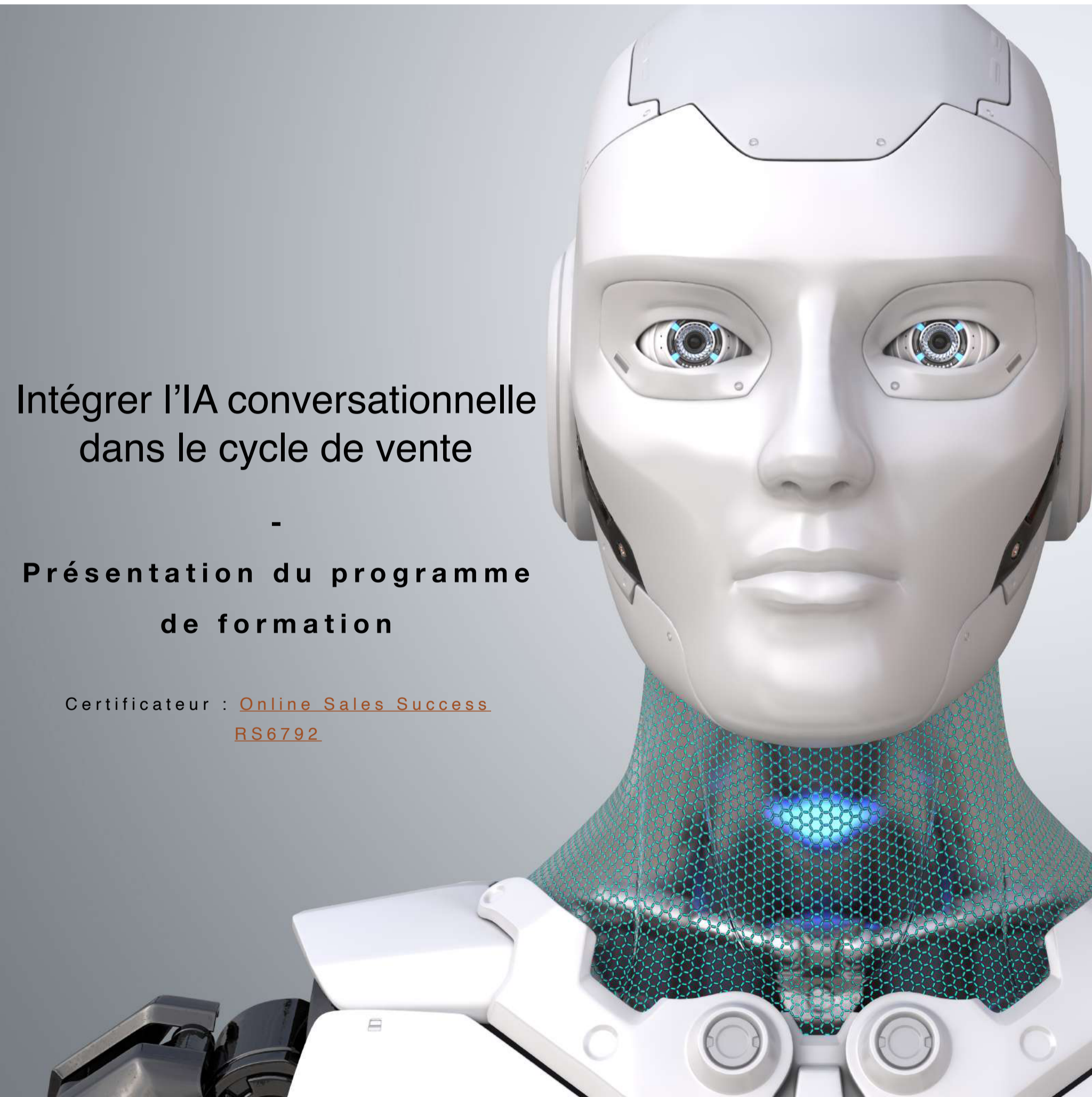


Intégrer l'IA conversationnelle  
dans le cycle de vente

-

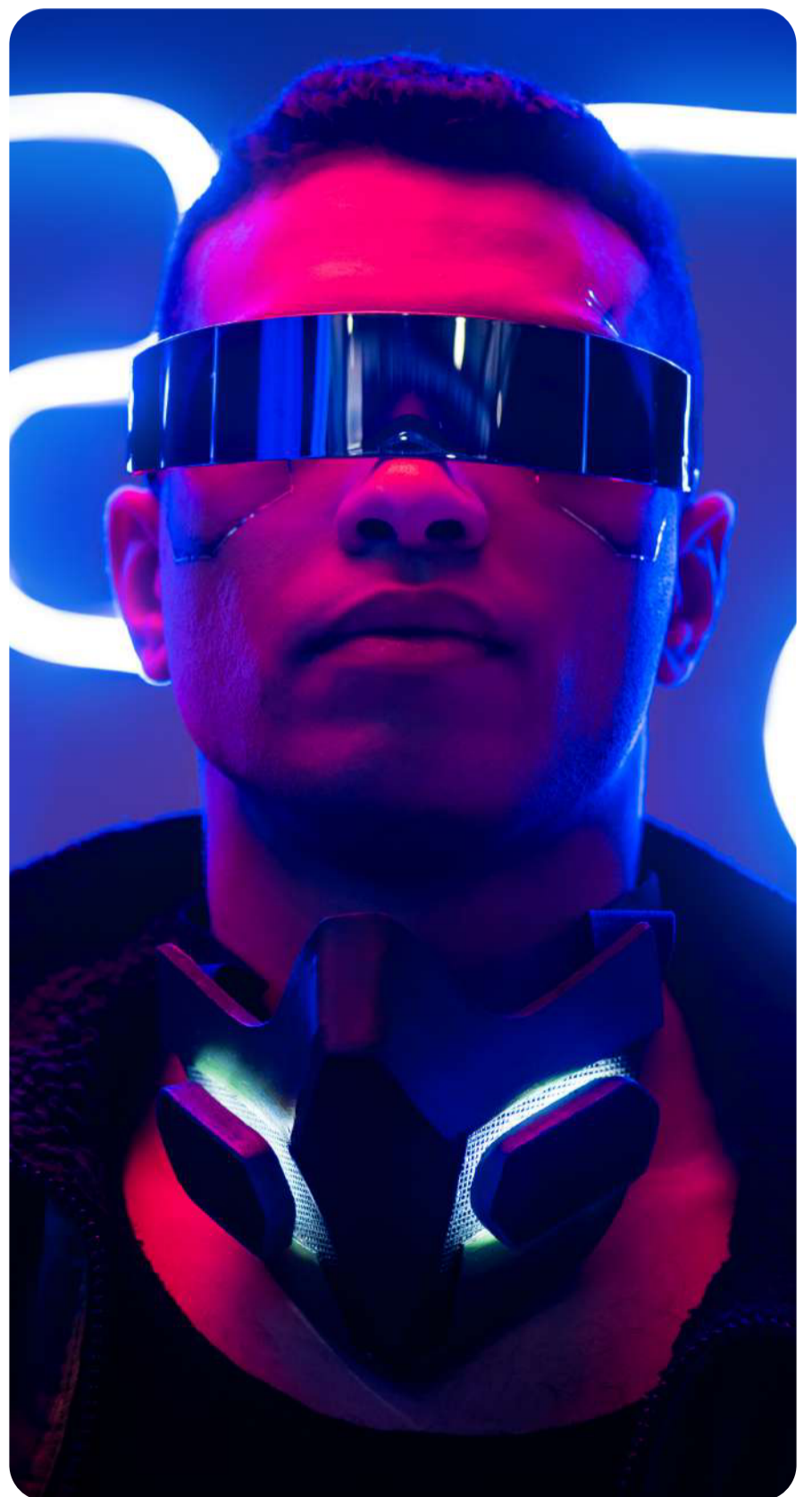
Présentation du programme  
de formation

Certificateur : [Online Sales Success](#)  
[RS6792](#)



# 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 ?



# Les Gains ?

## Quoi faire après la formation ?

Qui n'a jamais rêvé de pouvoir travailler avec AlFred, le major d'homme de Bruce Wayne alias « Batman » ? Bénéficiez du boom de l'IA en apprenant à créer vous même votre propre assistant et gagner ainsi efficacité commerciale et donc en Chiffre d'Affaires.

Manager commercial déjà en activité et souhaitant développer le CA de votre département ? C'est l'occasion d'approfondir vos connaissances dans le domaine de l'IA et surtout de mettre en pratique ce que vous allez apprendre avec des mises en situation guidé par des formateurs experts !





## Intégrer l'IA co Dans le cycle de

*Qu'allons vous préparer dans ce co*

*Cette formation prépare à l'exa*  
*« Intégrer l'intelligence artificielle*  
*cycle de vente » enregistré à F*  
*numéro **RS6792**. L'examen fin*  
*certificateur est **Online Sales S***  
*formation, le stagiaire s'engag*  
*la certification.*

**START NOW**

# Les objectifs Pédagogiques

Quatre compétences à acquérir :

**01**

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.

**02**

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.

*Le détail des compétences est disponible dans le référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation.*

# Les objectifs Pédagogiques

Quatre compétences à acquérir :

**03**

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.

**04**

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.

*Le détail des compétences est disponible dans le référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation.*

# Les chiffres Clés

15h30

## Durée de la formation

La durée minimale de la formation est de 15h30

2500 €

## Prix de la formation

À partir de 2500 euros

3h

## Formateur dédié

La durée minimale d'heure avec votre formateur en séance est de 3h

# Les modules De formation

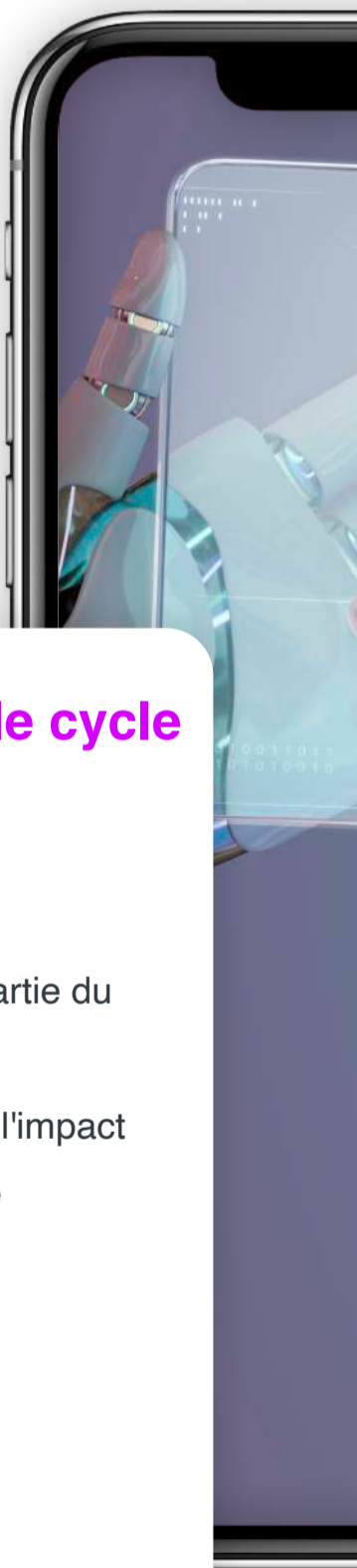
Formation conçue autour de quatre modules :

## 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 française & 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 modules De formation

Formation conçue autour de quatre modules :

## 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 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 ?
- Correction des bugs



# Pré-requis, cible & Moyens pédagogiques

## Politique handicap

En cas de handicap, contactez votre référent handicap de l'organisme de formation.



# Modalités d'évaluation Des acquis

**01**

## **Amont**

Test de positionnement avant inscription à la formation.

**02**

## **Evaluation formative**

Quiz intermédiaire à la fin des modules et mise en situation concrète.

**03**

## **Evaluation Sommative**

Examen final de certification « intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente ».

*Le détail des compétences est disponible dans le référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation.*



## Modalités d'év (évaluation so

### *Modalité d'évaluation 1 :*

#### **Etude de cas et présentation devant un jury**

L'étude de cas est tirée au sort parmi 10 cas.

L'étude de cas porte sur une entreprise industrielle de détail qui souhaite optimiser ses processus en utilisant l'intelligence artificielle (IA) dans ses activités.

Eléments demandés au candidat :

- Identifier les situations professionnelles où l'acte de vente dans lesquelles l'IA a été ajoutée.
- Rédiger un questionnaire auprès des clients, pertinent et exploitable en s'adaptant au contexte du questionnaire.

Durée : 1h pour préparer les deux travaux.

Présentation des travaux par l'apprenant.

Pondération : 3

**START NOW**



## Modalités d'év (évaluation so

### *Modalité d'évaluation 2 :*

#### **Etude de cas et présentation devant un jury**

L'étude de cas est tirée au sort parmi 10

L'étude de cas porte sur des questionnaires imparfaits

Elément demande au candidat :

- Analyser le prompt proposé à l'IA,
- identifier les étapes manquantes,
- Proposer une amélioration au prompt pertinente

Durée : 30 min pour préparer les travaux

Présentation des travaux par l'apprenant

Pondération : 2

**START NOW**



## Modalités d'év (évaluation so

*Modalité d'évaluation 3 :*

**Questionnement de type QCM**

Nombre de question : 10 questions pioch  
(renouvellement tous les mois).

Taux de bonnes réponses mini (70%)

durée : quiz en ligne, asynchrone

pondération : 1

**START NOW**