

Programme de formation

**Mettre l’Intelligence Artificielle**

**au Service de la Performance Commerciale**

**Durées possibles :** 15 à 45h

**Prix :** 1500€ HT à 4500€ HT

### Profils des stagiaires

* Chargé de développement
* Assistant commercial
* Porteur de projet d’entreprise

### Prérequis

Le candidat **devra présenter** des **connaissances en vente** ;

* Maitrise des fondamentaux de la communication digitale
* Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
* Possession d’un ordinateur d’au moins 8 Go RAM

**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 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’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.

**Contenu de la formation**

**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**

## Référent pédagogique : Mohammed EL HADAOUI

## 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 situation.
* Formulaires d'évaluation de la formation.

**Certification liée à la formation**

## Certification visée :

RS6792 - Intégrer l’intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Certificateur : Online Sales Success

## Passage de 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

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.

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