

PROGRAMME DE FORMATION

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Durées possibles : 15 à 45 h

Prix : 1 726 à 4 726 € HT

Profils des stagiaires

- Chargé de développement
- Assistant commercial
- Porteur de projet d'entreprise

Prérequis

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

Objectif pédagogique

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 corigeant 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 : Comprendre l'IA et son impact sur les métiers commerciaux

- Différences entre automatisation et intelligence artificielle
- Brève histoire de l'IA et ses évolutions récentes
- Les applications de l'IA dans la vente : prospection, relation client, fidélisation
- L'IA et les compétences commerciales : complémentarité et limites
- Perspectives d'évolution et chiffres clés sur l'IA dans le secteur commercial
- Cadre réglementaire : IA et conformité (France, Europe, international)

Module 2 : Maîtriser le cycle de vente et son interaction avec l'IA

- Les étapes du cycle de vente : de la prospection à la fidélisation
- Quels outils d'IA pour optimiser chaque phase du cycle de vente
- Automatiser certaines tâches sans perdre la relation humaine
- Fixer des KPIs pour mesurer l'impact de l'IA sur la performance commerciale

Module 3 : Techniques de prospection modernes avec l'IA

- Techniques traditionnelles de prospection et leurs évolutions
- Automatiser la recherche et la segmentation des prospects avec l'IA
- Rédiger des messages de prospection personnalisés grâce aux outils d'IA
- Optimisation de la veille commerciale avec l'IA
- Gérer et analyser les retours grâce aux outils IA

Module 4 : Maîtriser la négociation avec le soutien de l'IA

- Les fondamentaux de la négociation commerciale
- Déetecter les signaux d'achat et adapter son discours
- Lever les objections avec efficacité
- Simulations et analyse des échanges via IA
- Utiliser l'IA pour analyser les émotions et le ton d'un prospect

Module 5 : Contractualisation et clôture de la vente

- Les étapes clés d'une contractualisation réussie
- Rédaction de propositions commerciales avec assistance IA
- Utiliser l'IA pour analyser et comparer des contrats
- Automatiser la gestion administrative et la signature électronique
- Stratégies de fidélisation post-vente avec le soutien des outils IA

Module 6 : Rédaction et optimisation des prompts pour un usage avancé

- Qu'est-ce qu'un prompt dans l'utilisation de l'IA
- Les différentes étapes d'un prompt efficace
- Apprendre à rédiger des prompts précis et qualitatifs
- Corriger et affiner un prompt pour obtenir des réponses plus pertinentes
- Exploitation des IA dans la vente

Module 7 : Mesurer et optimiser la performance commerciale avec l'IA

- Quels KPIs suivre pour mesurer l'impact de l'IA
- Analyse des performances avec les outils IA
- Comment ajuster sa stratégie commerciale

Organisation de la formation

Référent pédagogique : Frédéric Billardello

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 de d'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
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6792/>

Certificateur : Online Sales Success

Passage de la certification :

Le passage de la certification est obligatoire.

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

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