

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

## Programme de formation

**Durées possibles** : 15 à 45h

**Prix** : 1726€ HT à 4726 € HT

### ***Profils des stagiaires***

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

### ***-Prérequis***

- Maîtrise des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Possession d'un ordinateur d'au moins 8 Go RAM

### ***-Objectif pédagogique***

- Comprendre les avantages et limites de l'IA pour un commercial
- Connaître le cadre réglementaire de l'IA
- Expliquer les étapes clés du cycle de vente
- Élaborer un plan d'intégration de l'IA dans une stratégie commerciale
- Appliquer les fondamentaux de la négociation commerciale
- Identifier et répondre efficacement aux objections
- Comprendre le fonctionnement et l'impact d'un prompt bien structuré
- Comparer différentes approches pour améliorer son efficacité commerciale

# 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
- Détecter 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

**Formateur référent : Antoine Daumard**

## **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
- Formulaire d'évaluation de la formation

## **Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats 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 :

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 Succes après la délibération du jury.

Pôle formation

AD FINANCE 1b avenue Paul Santy, 69130 ECULLY. SIRET : 90040071400011 – 900 400 714 R.C.S. Lyon – Code APE 8559B Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84691942769 auprès du préfet de Région Auvergne-Rhône-Alpes. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.