

Formation

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

🕒 25h sur 6 semaines

💻 E-learning & suivi pédagogique

👤 Formateurs experts



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

Les plus de cette formation.

Découvrez une formation complète sur l'usage de l'intelligence artificielle appliquée à la vente, conçue pour gagner en efficacité à chaque étape du cycle commercial. Vous apprendrez à identifier les bons usages, choisir les outils adaptés et produire des contenus commerciaux plus pertinents.

Ce programme vous apportera des méthodes concrètes pour prospecter, relancer, préparer vos échanges et utiliser l'IA de façon responsable, sécurisée et efficace dans vos pratiques commerciales.

Objectifs.

- **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.
- **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.
- **Améliorer** la qualité des réponses, en analysant les réponses de l'IA et 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.

PUBLIC

Cette certification 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.

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience professionnelle dans la vente.
Maîtriser l'outil informatique PC ou Mac et la navigation sur internet.
Disposer d'un ordinateur ainsi que d'un accès internet haut débit.

DURÉE

La durée estimée de la formation est **25h**.

MODALITÉS

Formation **à distance**.

RYTHME

La formation a été conçue pour être **réalisée en 6 semaines**.

SUIVI PÉDAGOGIQUE

3h de suivi pédagogique **en groupe** en visio.

ÉVALUATION

Quiz tout au long de la formation sur la plateforme e-learning.
Examen final directement sur la plateforme en fin de parcours.

CERTIFICATION

Cette formation prépare à la certification « **Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente** » enregistrée sous le numéro **RS6792** par l'organisme certificateur **Online Sales Success**.
Le passage de la certification est obligatoire.

TARIF

1 600€ TTC (prix public)

MODALITÉS DE PAIEMENT

Selon modalités de **Mon Compte Formation** dans le cadre d'un financement via le CPF : cette formation professionnelle, de par son caractère certifiant, peut être prise en charge par le CPF. Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge.
Par **prélèvement bancaire**, échelonné en plusieurs paiements, dans le cas d'un financement sur fonds propres. Éligible au financement **France Travail, OPCO et fonds de formation**.

Programme.

MODULE 1 - Repérer où l'Intelligence Artificielle peut accélérer la vente

- Comprendre l'impact de l'IA sur l'activité commerciale
- Identifier les étapes du cycle de vente à optimiser
- Choisir le bon outil au bon moment

MODULE 2 - Formuler des demandes qui donnent de vrais résultats

- Transformer un besoin en objectif clair
- Construire un prompt commercial efficace
- Donner à l'Intelligence Artificielle le bon niveau de contexte

MODULE 3 - Tirer le meilleur de chaque plateforme d'Intelligence Artificielle

- Comparer ChatGPT et Claude
- Utiliser Perplexity pour mieux préparer ses actions
- Intégrer Waalaxy dans sa prospection

MODULE 4 - Produire des messages et supports commerciaux pertinents

- Générer des messages de prospection et de relance
- Préparer ses échanges commerciaux
- Mettre en forme des supports plus convaincants

MODULE 5 - Améliorer les réponses de l'Intelligence Artificielle par itération

- Évaluer la qualité d'une réponse IA
- Corriger un prompt pour améliorer le résultat
- Installer une logique d'amélioration continue

Programme.

MODULE 6 - Intégrer l'Intelligence Artificielle dans ses pratiques commerciales

- Utiliser l'IA dans les temps clés de l'activité commerciale
- Combiner les bons outils selon le besoin
- Garder une relation commerciale humaine

MODULE 7 - Sécuriser ses pratiques et utiliser l'Intelligence Artificielle en confiance

- Maîtriser le cadre réglementaire et éthique
- Protéger les données dans ses usages

Moyens d'encadrement.

L'équipe Educademy sera présente tout au long du parcours de formation par mail et par téléphone avec pour mission d'accompagner au quotidien les apprenants.

Micro-entrepreneurs chevronnés ou experts du sujet, ils sont là pour répondre à toutes les questions sur le contenu de la formation. Ils veillent à ce que l'expérience d'apprentissage se déroule au mieux.

Assistance technique et pédagogique

Kenine Afre

mentor@educademy.fr

Le plus de la formation

Pendant votre formation, vous aurez accès à 3 créneaux d'une heure de suivi pédagogique en visio pour vous permettre de poser toutes vos questions en direct.

Un expert dédié à la formation.

Matéo Vitale



Expert en marketing digital et en intelligence artificielle appliquée à la vente, Matéo accompagne entrepreneurs et professionnels pour améliorer vos performances commerciales grâce à des méthodes concrètes et efficaces.

Son approche est directe et orientée résultats, avec un objectif : vous faire gagner du temps et utiliser l'IA de manière pertinente dans votre activité.

Méthodes pédagogiques.

La formation à distance : flexibilité et accessibilité

Chez Educademy, nos formations se déroulent à distance pour **permettre à chacun d'accéder à l'apprentissage**, quel que soit son emplacement ou son emploi du temps.

Notre offre de formation à distance sur :

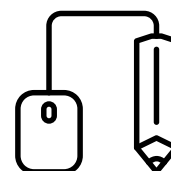
- une plateforme e-learning adaptée à tous
- des ressources pédagogiques interactives (vidéo, texte, exercices interactifs etc.)
- une équipe d'experts dévoués.



Avancez à votre
rythme



Sur ordinateur et
tablette



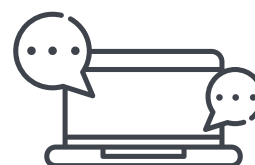
Exercices et QCM en
ligne



Suivi en direct
avec un expert



Plateforme dédiée à
votre formation



De l'aide tout au
long du parcours

Évaluations.

Test de positionnement

Avant de commencer votre parcours, un test de positionnement effectué sur la plateforme permettra d'évaluer vos compétences et connaissances.

Évaluation pendant la formation

Tout au long de votre parcours de formation vous trouverez :

- Des QCM
- Des exercices
- Des cas pratiques

À la fin de chaque module vous aurez également une petite évaluation pour vérifier que les points les plus importants sont acquis.

Examen final

En fin de parcours, vous réaliserez un examen final sous forme de QCM chronométré à réaliser sur la plateforme de formation.

Certification.

Cette formation prépare à la certification “**Intégrer l’intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente**” enregistrée à France Compétences sous le numéro **RS6792** par l’organisme certificateur Online Sales Success.

En fin de parcours, les apprenants s’engagent à passer l’examen en vue de l’obtention de cette certification.

Date d’enregistrement : 01/10/2024

Date d’échéance de l’enregistrement : 01/10/2026

Les modalités d’organisation.

Une fois votre formation terminée, vous avez **4 semaines** afin de passer votre examen de certification.

Les épreuves de celui-ci se font **en autonomie**, sur une plateforme en ligne. Voici la liste des épreuves :

- Deux cas pratiques : 1h de travail, 10 min de présentation.
- Un cas pratique : 30 min de travail, 5 min de présentation.
- Un QCM : 10 questions, 70% de bonnes réponses minimum demandé.

En cas de **réussite** à l’examen, vous obtiendrez votre certification “**Intégrer l’intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente**” (RS6792) et pourrez mettre en avant celle-ci sur votre CV.

À préparer avant le jour J.

Le jour de l’examen, assurez-vous d’avoir à disposition :

- Une **pièce d’identité**
- Un **ordinateur** avec une **caméra** et une **bonne connexion internet**

Contactez-nous.

Intéressé par notre formation, mais vous avez encore des questions ?

N'hésitez pas à contacter notre service commercial, par téléphone ou par mail, afin que nous puissions échanger ensemble.

Si vous nous contactez par mail, pensez à nous communiquer votre numéro de téléphone, ainsi que vos disponibilités afin que nous puissions vous rappeler sur un créneau qui vous arrange.

Nos informations de contact



01 84 80 16 41



contact@educademy.fr



Accessibilité Handicap.

L'intégralité de nos formations est réalisée à distance (e-learning), et certaines peuvent être dispensées en présentiel.

Nous nous renseignons systématiquement en amont auprès de nos élèves afin de pouvoir **adapter les modalités pédagogiques** de la formation et son animation lorsqu'une situation de handicap nous est indiquée.

De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Notre référente handicap

Juliette Gayraud

referent-handicap@educademy.fr



Educademy.

educademy.fr