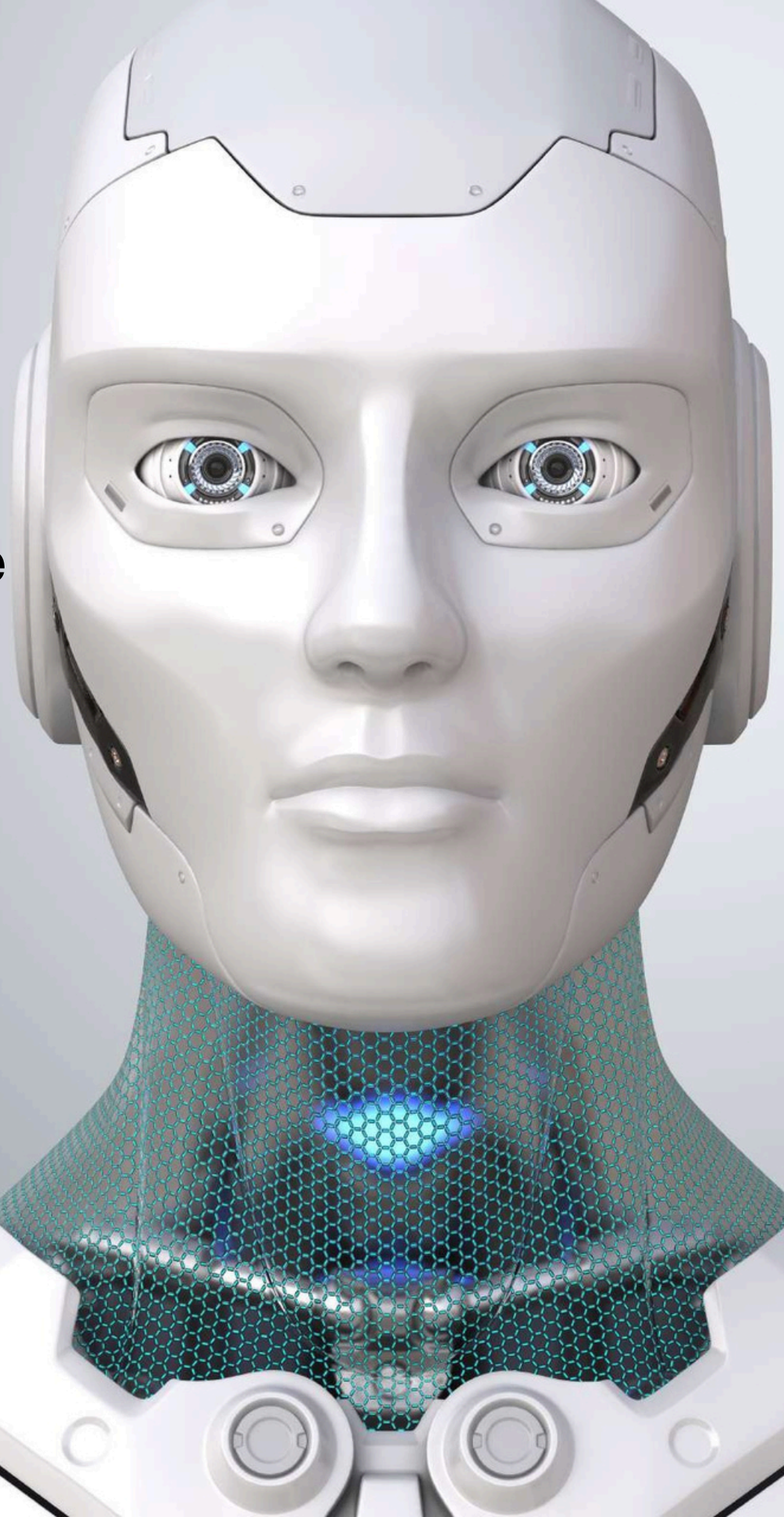
Intégrer l’IA conversationnelle dans le cycle de vente

-

Présentation du programme de formation

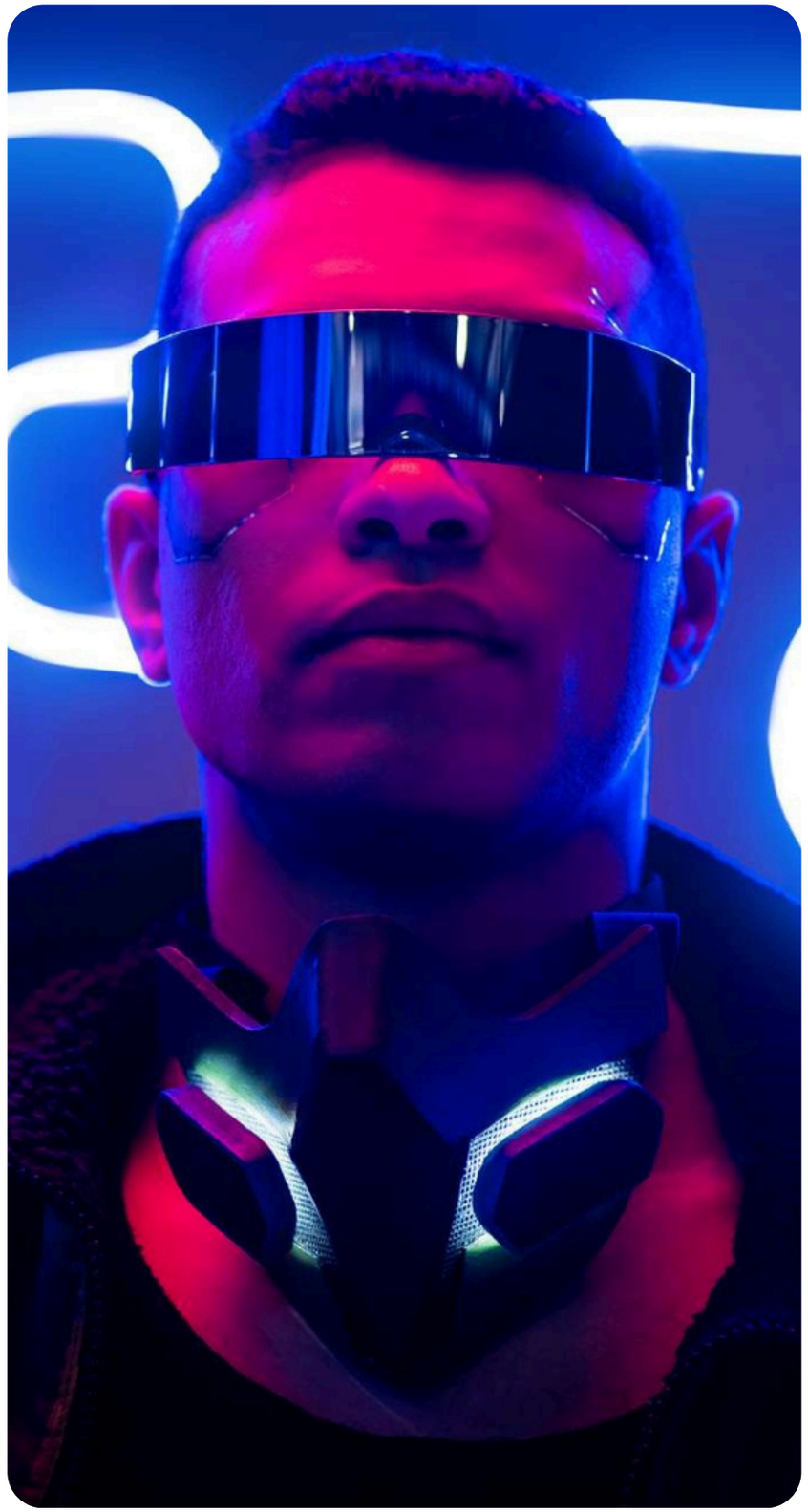
Certificateur : Online Sales Success

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 ?



Eligible CPF

Formation certifiante au RS de France Compétence et donc éligible au dispositif CPF !

+ 55 %

Augmentation de l'utilisation de l'IA dans le cycle de vente.

En 2028

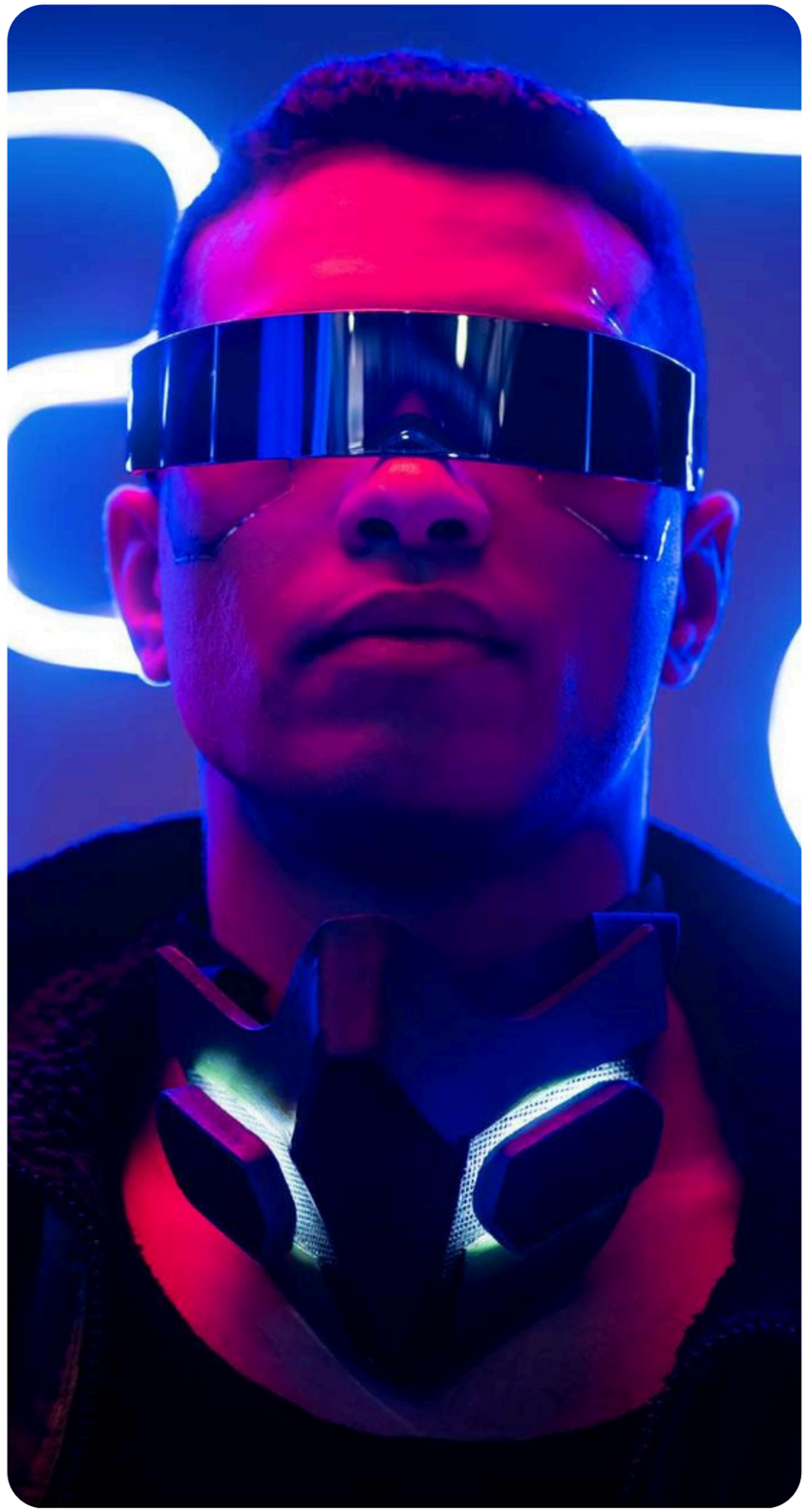
60 % des activités commerciales gérées par l’IA.

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 !



Hausse de votre CA

Votre IA vous aide à augmenter votre taux de conversion et de facto accroître votre CA.

Gains de productivité & de temps

Concentrez vous sur les facteurs à fortes valeurs ajoutés et déléguez le reste à votre IA.

Nouvelles compétences clés

Apprenez une nouvelle compétence qui sera de plus en plus demandée sur le marché du travail

Intégrer l’IA conversationnelle
Dans le cycle de vente

Qu’allons vous préparer dans ce cours :

Cette formation prépare à l’examen final de la certification « Intégrer l’intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente » enregistré à France Compétences sous le numéro* RS6792*. L’examen final, à distance, est obligatoire. Le certificateur est* Online Sales Success*. A l’issue de la formation, le stagiaire s’engage à passer l’examen préparant à 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 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.

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

2500 € HT

Prix de la formation

À partie de 2500 euros hors taxes

95 %

Taux de réussite à l’examen

Le taux de réussite à l’examen par le certificateur Online Sales Success est de 95 %

1

Formateur dédié

Les modules
De formation

Formation conçue autour de quarte 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 règlementation française & européenne en matière d’IA
-La règlementation 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 quarte 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 gérer par l'IA

-Comment gérer sa veille commerciale grâce à l'IA ?

-Correction des bugs

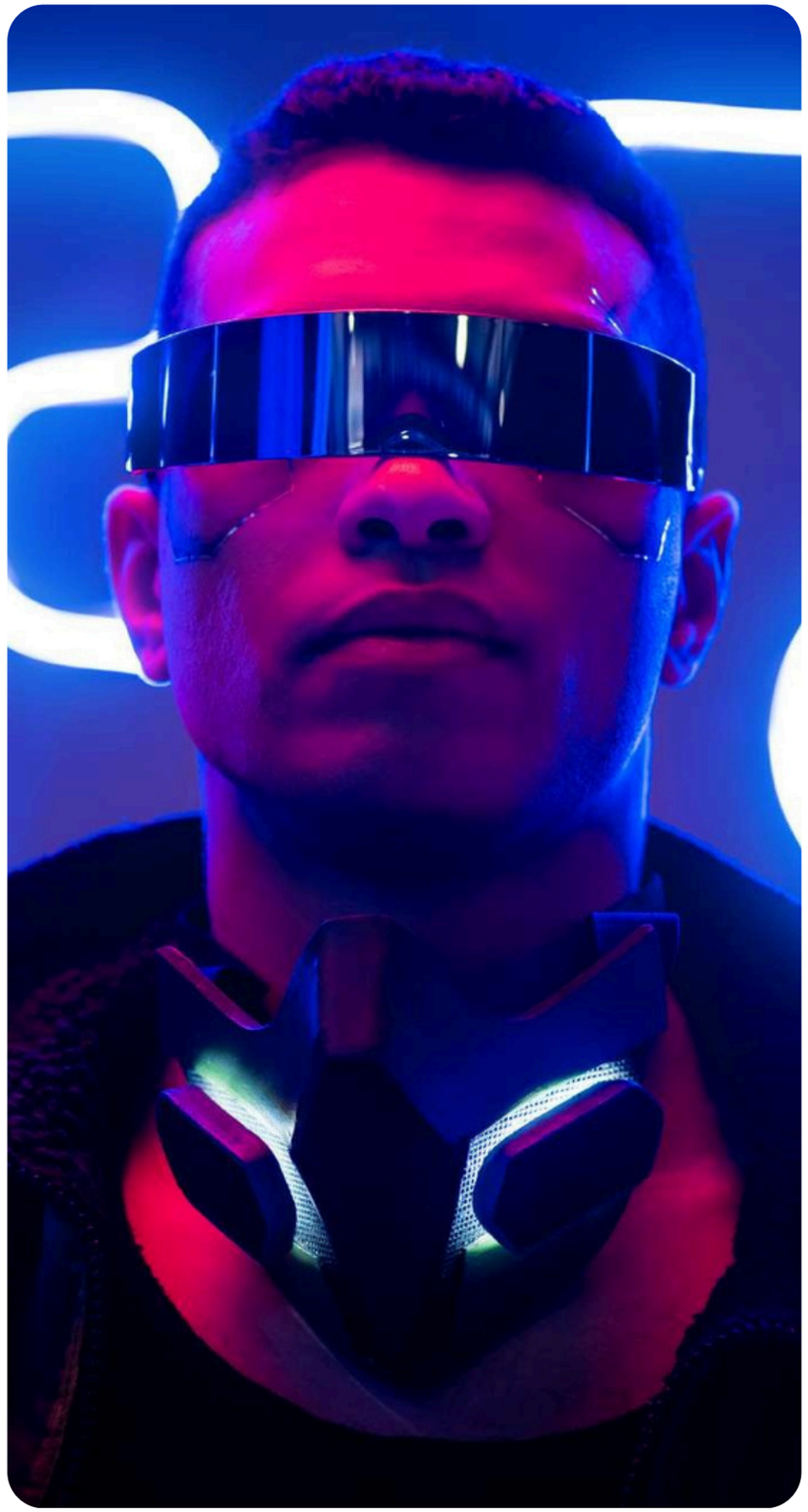
Pré-requis, cible
& Moyens pédagogiques

Politique handicap

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

Lieu de la formation

La formation se déroule en présentiel à Marseille.



Pré-requis technique

Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire.

Pré-requis de compétences

Le candidat devra présenter des connaissances en vente.

Cible

La formation 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.

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’évaluation finale (évaluation sommative)

Modalité d’évaluation 1 :

Etude de cas et présentation devant un jury

L’étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois :

L’étude de cas porte sur une entreprise innovante dans le secteur de la vente au détail qui souhaite optimiser ses processus de vente en intégrant l’intelligence artificielle (IA) dans ses activités.

Eléments demandé au candidat :

- ***Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l’acte de vente dans lesquelles l’Intelligence Artificielle (IA) apporte une valeu ajoutée.***
- ***Rédiger un questionnement auprès d’un logiciel d’IA pour obtenir une répons pertinente et exploitable en s’adaptant à la plateforme et à l’objectif du questionnement.***

Durée : 1h pour préparer les deux travaux.

Présentation des travaux par l’apprenant au jury durant 10 min

Pondération : 3

START NOW

Modalités d’évaluation finale (évaluation sommative)

Modalité d’évaluation 2 :

Etude de cas et présentation devant un jury

L’étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois :

L’étude de cas porte sur des questionnements à une Intelligence Artificielle imparfaits

Elément demande au candidat :

- ***Analyser le prompt propose à l’IA,***
- ***identifier les étapes manquantes,***
- ***Proposer une amélioration au prompt pour obtenir une réponse plus pertinente***

Durée : 30 min pour préparer les travaux

Présentation des travaux par l’apprenant au jury durant 5 min

Pondération : 2

START NOW

Modalités d’évaluation finale (évaluation sommative)

Modalité d’évaluation 3 :

Questionnement de type QCM

Nombre de question : 10 questions piochées parmi 20 questions possibles (renouvellement tous les mois).

Taux de bonnes réponses mini (70%)

durée : quiz en ligne, asynchrone

pondération : 1

START NOW