Intégrer l’Intelligence Artificielle Conversationnelle dans le Cycle de Vente

Bienvenue à notre formation innovante sur l'utilisation de l'Intelligence Artificielle dans le cycle de vente. Cette formation, conçue pour les commerciaux, dirigeants et indépendants, vous permettra d'exploiter pleinement le potentiel de l'IA pour optimiser votre efficacité commerciale. Découvrez comment intégrer l'IA dans vos processus de vente tout en respectant les normes éthiques et la réglementation en vigueur.

Objectifs de la Formation

Maîtrise de l'IA

Savoir utiliser l’IA dans le cycle de vente pour augmenter l’efficacité commerciale.

Identification

Identifier les situations professionnelles où l’IA apporte une réelle valeur ajoutée.

Conformité Éthique

Garantir le respect des normes éthiques et de protection des données (réglementation européenne et internationale).

Amélioration des Prompts

Améliorer la qualité des prompts pour gagner en pertinence et efficacité dans les réponses fournies par l’IA.

Public Cible et Prérequis

Public Cible

- Commerciaux sédentaires
- Commerciaux itinérants
- Dirigeants d'entreprise
- Indépendants

Cette formation s'adresse à tous ceux qui souhaitent exploiter l'IA pour améliorer leur efficacité dans le cycle de vente.

Prérequis

- Connaissances de base en vente
- Entretien obligatoire avec un conseiller
- Test de positionnement

Un entretien et un test permettront d'évaluer votre niveau et de personnaliser votre parcours de formation.

Plan de Formation

1

Module 1 : Introduction à l'IA

- Différence entre IA et automatisation.
- Histoire de l’IA.
- Place de l’IA dans le cycle de vente.
- Perspectives d’évolution et chiffres clés.
- Réglementation européenne et internationale.

2

Module 2 : L'IA et le Cycle de Vente

- Présentation du cycle de vente classique.
- Identification des étapes du cycle impactées par l’IA.
- Fixation des KPIs pour mesurer l’impact de l’IA.
- Futur des commerciaux : seront-ils encore nécessaires en 2028 ?

3

Module 3 : Utilisation Pratique de l'IA

- Qu’est-ce qu’un prompt ?
- Méthode AIFred : rédiger et corriger un prompt de qualité.
- Utilisation concrète d’IA telles que **ChatGPT** et **MidJourney**.
- Mesure des gains d’efficacité grâce à l’IA.

4

Module 4 : Automatisation des Tâches

- Automatisation de la production administrative commerciale.
- Enchaînement de tâches gérées par l’IA.
- Automatiser la veille commerciale.
- **L’IA crée vos textes, images, répond aux prospects…** Que reste-t-il pour vous ?

Modalités et Supports Pédagogiques

E-learning

Plateforme dédiée accessible 24/7 avec 18h de vidéos et un accompagnement personnalisé.

Formateur Dédié

Suivi régulier et personnalisé par un expert en IA et vente.

Flexibilité

Séances synchrones et asynchrones pour s'adapter à votre emploi du temps.

Accessibilité

Politique handicap : contactez notre référent à pour toute adaptation.

Évaluation et Certification

Test de Positionnement

Évaluation initiale des connaissances pour personnaliser votre parcours.

Évaluations Formatives

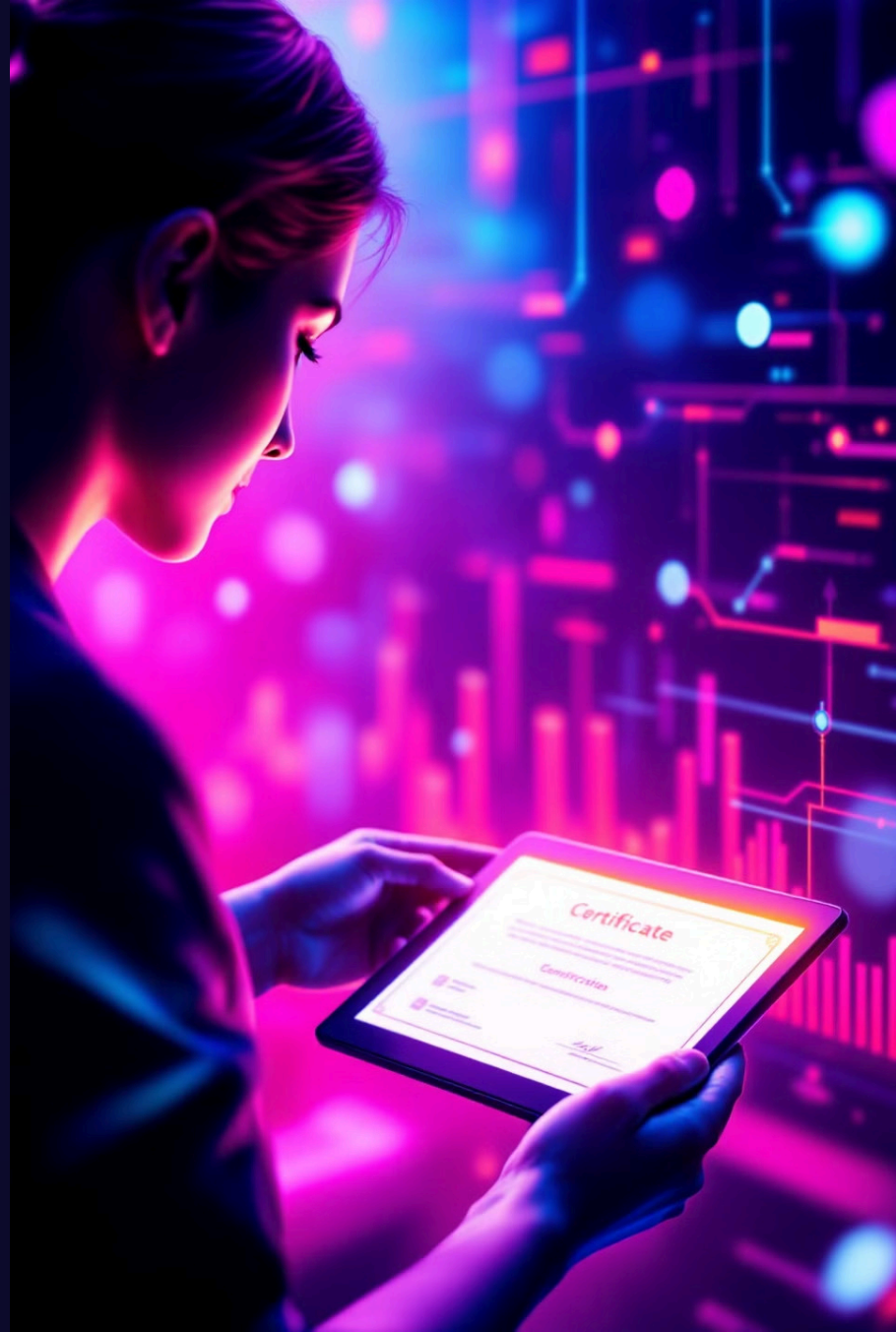
Quiz intermédiaires et mises en situation tout au long de la formation.

Évaluation Sommative

Étude de cas sur l'utilisation de l'IA, analyse et amélioration de prompts, et quiz final QCM.

Certification

Attestation individuelle délivrée après réussite aux évaluations finales.



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 valeur ajoutée.
- Rédiger un questionnement auprès d’un logiciel d’IA pour obtenir une réponse 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

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

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

Inscription et Prochaines Étapes

1

Prise de Contact

Contactez-nous via notre site web ou par email à pour exprimer votre intérêt.

2

Entretien Initial

Passez un entretien avec l'un de nos conseillers pour évaluer vos besoins et objectifs.

3

Test de Positionnement

Réalisez le test en ligne pour déterminer votre niveau de départ et personnaliser votre parcours.

4

Confirmation d'Inscription

Recevez votre confirmation d'inscription et vos accès à la plateforme de formation.

Prêt à révolutionner votre approche commerciale avec l'IA ? Inscrivez-vous dès maintenant et embarquez pour une aventure d'apprentissage passionnante qui transformera votre carrière. N'attendez plus, le futur de la vente commence ici !