

## **Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente (RS6792)**

**Durées possibles :** 15 à 45h

**Prix :** 1500€ HT à 4500€ 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

## **Objectifs pédagogiques**

- 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 : L'IA au cœur des métiers commerciaux**

- IA vs automatisation : comprendre les différences
- Panorama des évolutions de l'IA
- Application de l'IA aux fonctions commerciales
- Impact sur les compétences et réglementation en vigueur

### **Module 2 : Intégrer l'IA dans le cycle de vente**

- Étapes clés du cycle de vente
- Outils IA pour optimiser chaque phase
- Maintenir une relation client de qualité malgré l'automatisation
- Suivi de la performance des outils IA

### **Module 3 : Prospection nouvelle génération avec l'IA**

- De la prospection traditionnelle à l'IA
- Automatiser la recherche et la segmentation des prospects
- Messages de prospection optimisés par IA
- Exploiter l'IA pour l'analyse des réponses prospects

### **Module 4 : Négociation et IA : un duo gagnant**

- Techniques essentielles de négociation
- Détection des signaux d'achat
- Gérer les objections avec l'aide de l'IA
- Simulations et analyse de discussions via IA

### **Module 5 : IA et finalisation des ventes**

- Optimiser la contractualisation avec IA
- Rédaction automatisée des propositions commerciales
- Analyse IA des contrats
- Automatisation administrative et fidélisation client

## **Module 6 : Les prompts IA pour un usage avancé**

- Rôle et structure d'un bon prompt
- Rédiger et optimiser des prompts efficaces
- Exploitation des IA en contexte commercial

## **Module 7 : Analyser et optimiser sa performance avec l'IA**

- KPIs essentiels
- IA et suivi des performances commerciales
- Ajustement des stratégies grâce aux insights IA

## **Organisation de la formation**

**Référent pédagogique : Maxime KARATEPE**

### **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 et de l'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  
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.

### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

Conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), Actua Formations peut proposer des aménagements (technique, organisationnel et/ou pédagogique) pour répondre aux besoins particuliers de personnes en situation de handicap. Le cas échéant, l'organisme de formation mobilise des compétences externes pour la recherche de solutions permettant l'accès aux formations.

### **Contact commercial, pédagogique, administratif et handicap**

Pour toute information / inscription : Maxime Vartan Karatepe,

[vartan.k@actuaformations.com](mailto:vartan.k@actuaformations.com)

Numéro : 07 56 79 61 06