

ELITE ACADEMIE

84 avenue de l'Europe, Savigny-le-Temple, 77176

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente - Eligible RS6792

Contact référent : EL MAATOUKI MOHAMED

admin@elite-academie.fr

- 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, enregistrée le 01-10-2024 valide jusqu'au 01-10-2026.
- 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.

Les objectifs de la formation sont :

- **Identifier** les usages pertinents de l'intelligence artificielle conversationnelle dans les différentes étapes d'un processus de vente, en tenant compte du contexte professionnel et des besoins client.
- **Concevoir et rédiger** des questionnements (prompts) adaptés à une intelligence artificielle conversationnelle, en intégrant des variables dynamiques, un objectif explicite et un cadrage précis.
- **Analyser** la qualité des réponses générées par une intelligence artificielle et optimiser les prompts en vue d'améliorer la pertinence, la précision et l'efficacité des réponses obtenues.
- **Vérifier** la conformité juridique et éthique de l'usage de l'intelligence artificielle dans le cadre d'une activité commerciale, en s'assurant du respect du RGPD, des cadres réglementaires internationaux et des principes éthiques liés à la cybersécurité et à l'inclusion.

Public visé :

Commerciaux, vacataires, indépendants et dirigeants souhaitant utiliser l'IA pour optimiser leur prospection et gagner en efficacité commerciale.

Prérequis :

- **Avoir une expérience ou des connaissances en vente**
- **Disposer d'un ordinateur avec caméra et micro + connexion internet stable**
- **Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire**

Méthodes mobilisées :

- Support de cours PDF
- Apport théorique et pratique du formateur
- Études de cas
- Exercices guidés avec outils IA
- Fiches pratiques de rédaction de prompts

Moyens techniques :

- Ordinateur
- Cours PDF
- Plateforme IA (type ChatGPT ou autre)
- Connexion internet stable

Suivi de l'exécution :

- Relevés de connexion de la participation du stagiaire en Distanciel & E-learning
- Feuilles de présence signées en présentiel

Sanction :

- Attestation de formation mentionnant objectifs, durée, nature, résultats et Passage à la certification

Modalités d'évaluation :

- QCM en fin de chaque module.
- Evaluations finale :
- **Épreuve 1** – Étude de cas : Optimisation d'un cycle de vente avec IA – finalisé par un oral de 10 min – Pondération 3
- **Épreuve 2** – Étude de cas : Analyse et amélioration de prompts IA imparfaits – finalisé par un oral de 5 min – Pondération 2
- **Épreuve 3** – Quiz RGPD, éthique, conformité IA – Pondération 1

Durée totale de la formation :

- **21 heures 30 min**

Rythme :

- En continu

Modalité de déroulement :

- Blended Learning (asynchrone et classe virtuelle à distance)
- Présentiel

Tarifs :

- **2000 € HT** (Conformément à l'article 261-4-4° du Code général des impôts, nos actions de formation sont exonérées de TVA.)
- 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.

Modalité et délais d'accès :

L'accès à la formation est possible tout au long de l'année, sous réserve de places disponibles.

Modalités d'inscription :

- **Prise de contact** via mail, téléphone ou WhatsApp
- **Entretien de positionnement** (gratuit) pour valider les prérequis
- **Validation de l'inscription** sous 48h après accord du dossier

Délais d'accès :

- Démarrage rapide : **entre 3 et 15 jours ouvrés** après validation de l'inscription
- Pour les formations sur mesure ou intra-entreprise, un calendrier est co-construit avec le client

Accessibilité et accompagnement des personnes en situation de handicap (PSH)

- Nous sommes pleinement engagés dans une démarche d'inclusion.
- Chaque demande liée à une situation de handicap est étudiée avec attention et bienveillance.

'Ce que nous proposons :

- Un référent handicap dédié pour vous accompagner
- Une analyse personnalisée de vos besoins dès la prise de contact
- Des aménagements possibles : horaires, supports adaptés, rythme d'apprentissage
- Si nécessaire, une orientation vers un partenaire spécialisé capable d'assurer une prise en charge optimale

Notre objectif : vous offrir une expérience de formation accessible, fluide et respectueuse de vos besoins spécifiques.

Pour toute demande d'aménagement, contactez-nous dès votre inscription ou à tout moment durant la formation.

Contact PSH : Halidy Chamoussidine - 07.56.87.79.28 - admin@elite-academie.fr

Modules	Détail du module	Méthode pédagogique	Durée
Présentation de la formation	Présentation et Introduction	Apport du formateur	10 min
Test de positionnement	Test d'entrée 3 <Et vous, où en êtes-vous avec l'IA ?>	Évaluation Activité pédagogique	20 min
Module 1 : Identifier les usages pertinents de l'IA	1 - L'IA dans la prospection commerciale 2 - Qualification de besoin assistée par IA 3 - Proposition commerciale personnalisée 4 - Réponses aux objections avec l'IA 5 - Suivi client et relance automatisée 6 - Exemple sectoriel : vente retail vs B2B 7 - Outils CRM et IA conversationnelle intégrée 8 - IA : Valeur ajoutée ou gadget ? 9- Quiz final IA et performance commerciale 10- Lectures complémentaires 11- Cas pratique : Optimiser un tunnel de vente avec l'IA	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	6h
Module 2 : Rédiger un prompt efficace	1- Qu'est-ce qu'un bon prompt ? (fondamentaux) 2- La méthode R1C1O1C1F pour structurer un prompt 3- Cas pratique 1 : écrire un prompt pour créer un email 4- Cas pratique 2 : écrire un prompt pour créer une fiche produit 5- Cas pratique 3 : créer un prompt de reformulation 6- Adapter un prompt à différents publics 7- Déboguer un prompt qui ne fonctionne pas 8- Construire sa bibliothèque de prompts réutilisables 9- Quiz final : Rédiger un prompt efficace 10- Lectures complémentaires 11- Cas pratique : Corriger et justifier des prompts non conformes	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	5h
Module 3 : Optimiser les réponses de l'IA	1- Reconnaître une bonne réponse IA 2- Identifier les défauts fréquents dans une réponse 3- Corriger une réponse floue ou trop vague 4- Cas pratique : affiner un message client 5- Cas pratique : améliorer un texte explicatif 6- Enrichir une réponse avec des éléments manquants 7- Créer une grille de relecture IA personnalisée 8- Organiser ses réponses optimisées dans Airtable 9- Quiz final : Optimiser les réponses de l'IA 10- Lectures complémentaires 11- Cas pratique : Réécrire et enrichir des réponses IA	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	5h

Module 4 : Respect du cadre légal et éthique	1- Pourquoi un cadre éthique et légal avec l'IA ? 2- Le RGPD appliqué à l'usage de l'IA 3- ChatGPT est-il conforme au RGPD ? 4- Informer et protéger ses prospects/clients 5- Repérer les biais et limites éthiques de l'IA 6- L'IA et la cybersécurité dans la relation client 7- Créer sa charte d'usage IA responsable 8- Cas pratique final : identifier les risques et proposer des mesures 9- Quiz final : Respect du cadre légal et éthique 10- Lectures complémentaires 11- Cas pratique : Évaluer les risques éthiques et juridiques d'un usage IA	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	3h
Évaluation finale	Test d'entrée 3 <Et vous, où en êtes-vous avec l'IA ?>	Évaluation Activité pédagogique	20 min
Module 1 : Identifier les usages pertinents de l'IA	Épreuve 1 - Étude de cas : Optimisation d'un cycle de vente avec IA - Pondération 3 Épreuve 2 - Analyse et amélioration de prompts IA imparfaits - Pondération 2 Épreuve 3 - Quiz RGPD, éthique, conformité IA - Pondération 1	Évaluation Activité pédagogique	2h

Tableau croisé détaillé : correspondance entre compétences visées et modules de formation

Le présent programme est construit en conformité avec le référentiel de compétences de la certification Online Sales Success 3 Intégrer l'intelligence artificielle dans le cycle de vente, couvrant l'ensemble des compétences C1 à C4.

Compétence visée (libellé complet)	Modules concernés	Type d'évaluation jalonnante prévue
C1- Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'IA apporte une plusvalue	Module 1: Identifier les usages pertinents de l'IA	Quiz final IA et performance commerciale + Cas pratique : Optimiser un tunnel de vente avec l'IA
C2- 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	Module 2: Rédiger un prompt efficace Module 3: Optimiser les réponses de l'IA	Quiz sur la rédaction de prompts + Cas pratique : Créer et corriger des prompts pour différents objectifs
C3- 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	Module 3: Optimiser les réponses de l'IA	Quiz sur l'optimisation des réponses + Cas pratique : Réécriture et enrichissement de réponses IA
C4- 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	Module 4: Respect du cadre légal et éthique	Quiz RGPD / éthique IA + Cas pratique : Identifier les risques et proposer des mesures correctives