

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

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