



PROGRAMME DE FORMATION

Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle

Certification RS7283 – Répertoire spécifique de France Compétences

Organisme certificateur : CLASSE DIGITALE

Durée : 22 heures

Modalité : formation à distance en classe virtuelle

Effectif : 8 participants maximum

Tarif : 1 490 € TTC par participant, certification comprise

1. Présentation de la formation

L'intelligence artificielle offre de nouvelles possibilités aux professionnels de la vente. Elle permet notamment de préparer ses rendez-vous, de personnaliser ses propositions commerciales, de mieux cibler ses prospects et de réduire le temps consacré aux tâches administratives.

Cette formation propose une approche pratique de l'IA appliquée au développement commercial.

Les participants apprennent à utiliser les outils d'intelligence artificielle dans leurs activités quotidiennes, depuis la recherche de prospects jusqu'au suivi des ventes.

Tout au long du parcours, chacun travaille sur des situations proches de son environnement professionnel. Les exercices réalisés permettent de construire progressivement un projet qui servira également de support à la préparation de la certification.

2. Public concerné

Cette formation s'adresse aux professionnels qui souhaitent intégrer l'intelligence artificielle dans leurs pratiques commerciales.

Elle concerne notamment les commerciaux, responsables des ventes, directeurs commerciaux, chargés de développement, consultants, entrepreneurs et dirigeants d'entreprise.

Prérequis

Pour accéder à cette formation, le candidat doit :



- Maîtriser les bases de l'informatique, notamment la navigation sur Internet et l'utilisation d'un logiciel de traitement de texte.
- Justifier d'au moins un an d'expérience dans la gestion de la relation client, la vente ou la prospection commerciale.
- Avoir un projet professionnel visant à développer la performance commerciale grâce à l'intelligence artificielle.

Un questionnaire de positionnement et un entretien préalable permettent de vérifier ces conditions et de préciser les besoins du participant.

3. Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les applications de l'intelligence artificielle utiles à son activité commerciale et évaluer les conditions de leur utilisation.
- Créer des supports commerciaux adaptés à ses clients et à ses différents canaux de communication.
- Utiliser l'IA pour identifier ses prospects, préparer ses prises de contact et organiser ses campagnes de prospection.
- Préparer ses rendez-vous commerciaux et ses négociations à l'aide d'outils d'intelligence artificielle.
- Mettre en place des méthodes de travail permettant de gagner du temps dans la gestion et le suivi de ses ventes.

Ces objectifs correspondent aux cinq compétences visées par la certification RS7283.

4. PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

MODULE 1 – Identifier les applications de l'IA dans son activité commerciale

Durée : 4 heures

Compétence visée : C1 – Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales.

Objectif pédagogique

Repérer les activités commerciales pouvant bénéficier de l'intelligence artificielle et sélectionner les usages adaptés à son environnement professionnel.

Contenu de la formation



Comprendre les possibilités de l'intelligence artificielle

Découverte des principales familles d'outils d'intelligence artificielle et de leurs applications dans les métiers commerciaux.

Présentation des principes de fonctionnement des IA génératives, de la rédaction des prompts et de l'amélioration progressive des résultats obtenus.

Identification des avantages et des limites de ces technologies.

Analyser ses pratiques commerciales

Repérage des tâches qui prennent du temps dans une activité commerciale.

Identification des possibilités d'utilisation de l'IA pour la prospection, la préparation des rendez-vous, la création de documents et le suivi des clients.

Comparaison de plusieurs solutions en fonction des besoins, des moyens disponibles et des résultats recherchés.

Utiliser l'IA dans un cadre professionnel responsable

Protection des données personnelles et confidentialité des informations commerciales.

Principes du RGPD applicables aux usages étudiés.

Risques liés aux informations inexactes, aux biais et à l'utilisation de contenus générés automatiquement.

Responsabilité du professionnel dans la vérification des résultats.

Mise en pratique

Chaque participant analyse son activité commerciale et identifie trois situations dans lesquelles l'intelligence artificielle pourrait lui faire gagner du temps ou améliorer son efficacité.

Il sélectionne ensuite les solutions les plus pertinentes et explique les précautions nécessaires à leur utilisation.

Évaluation formative

Présentation des usages retenus et justification des choix au regard des besoins professionnels, des bénéfices attendus et des risques identifiés.



MODULE 2 – Créer des supports commerciaux avec l’IA générative

Durée : 5 heures

Compétence visée : C2 – Créer des supports commerciaux avec l’IA générative.

Objectif pédagogique

Produire et adapter des supports commerciaux à l’aide de l’intelligence artificielle en tenant compte du message à transmettre, du public visé et du canal de diffusion.

Contenu de la formation

Rédiger des instructions efficaces pour une IA

Définition du contexte, de l’objectif et du résultat attendu.

Construction de prompts adaptés à une demande commerciale.

Amélioration des résultats par des demandes successives.

Vérification des informations produites.

Créer des contenus commerciaux

Rédaction de courriels commerciaux, de présentations de produits et d’argumentaires de vente.

Création de publications destinées aux réseaux sociaux professionnels.

Préparation de plaquettes, de présentations commerciales et de supports visuels.

Utilisation des outils d’IA adaptés aux différents formats.

Adapter les contenus à leurs destinataires

Personnalisation du vocabulaire, du ton et des arguments selon le profil du client.

Adaptation des messages aux supports de diffusion.



Prise en compte de l'accessibilité des documents, notamment la lisibilité, les contrastes, la structure des contenus et les alternatives textuelles aux éléments visuels.

Contrôler la qualité des productions

Vérification des informations commerciales.

Correction des formulations inadaptées.

Respect de l'identité et du positionnement de l'entreprise.

Mise en pratique

À partir d'un produit ou d'un service de son choix, le participant réalise plusieurs supports commerciaux.

Il prépare notamment un message de prospection et une présentation commerciale adaptée à une cible définie.

Les documents sont ensuite retravaillés afin d'en améliorer la précision, la présentation et l'accessibilité.

Évaluation formative

Réalisation d'un support commercial avec l'IA.

Le formateur vérifie la qualité des instructions utilisées, l'adaptation du contenu à la cible, la pertinence du message et la prise en compte des règles d'accessibilité.

MODULE 3 – Développer sa prospection commerciale avec l'IA

Durée : 5 heures

Compétence visée : C3 – Réaliser une prospection assistée par IA.

Objectif pédagogique

Construire une démarche de prospection commerciale utilisant l'intelligence artificielle pour mieux cibler les prospects, personnaliser les prises de contact et organiser les actions de prospection.

Contenu de la formation



Définir son client idéal

Identification des caractéristiques des clients recherchés.

Construction d'un profil client idéal, appelé ICP.

Définition des critères de ciblage selon l'activité, la taille de l'entreprise, le secteur géographique et les besoins potentiels.

Identifier et qualifier ses prospects

Utilisation de l'IA pour analyser des informations commerciales.

Recherche et qualification de prospects à partir de sources autorisées.

Classement des prospects selon leur potentiel commercial.

Identification des besoins et des arguments susceptibles de retenir leur attention.

Préparer ses actions de prospection

Rédaction de messages personnalisés.

Construction de séquences de prise de contact et de relance.

Adaptation des messages selon les profils et les canaux utilisés.

Découverte des possibilités d'automatisation de la génération de leads et des campagnes de prospection.

Organiser et suivre ses campagnes

Définition des étapes d'une campagne commerciale.

Identification des tâches pouvant être automatisées.

Suivi des prises de contact, des réponses et des rendez-vous obtenus.

Analyse des indicateurs permettant de mesurer les résultats d'une campagne.

Mise en pratique

Chaque participant construit une campagne de prospection adaptée à son activité.



Il définit son client idéal, prépare une liste de prospects à partir de données autorisées et crée une séquence de prise de contact.

Il met également en place un scénario d'automatisation et détermine les indicateurs qui permettront d'évaluer les résultats.

Évaluation formative

Présentation d'une démarche de prospection assistée par IA.

Le formateur vérifie la cohérence du ciblage, la qualité des messages, les possibilités d'automatisation retenues et les modalités de suivi proposées.

MODULE 4 – Préparer ses ventes et ses négociations avec l'IA

Durée : 4 heures

Compétence visée : C4 – Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA.

Objectif pédagogique

Utiliser l'intelligence artificielle pour préparer un entretien commercial, construire une argumentation adaptée et s'entraîner à différentes situations de vente ou de négociation.

Contenu de la formation

Préparer un rendez-vous commercial

Recherche et analyse des informations disponibles sur un prospect ou un client.

Identification des besoins et des attentes possibles.

Utilisation de l'IA pour analyser des données commerciales et repérer des tendances utiles à la préparation du rendez-vous.

Définition des objectifs de l'entretien.

Construire son argumentaire

Préparation d'arguments adaptés au profil du client.



Création d'aides à la vente personnalisées.

Rédaction de propositions commerciales.

Préparation des réponses aux objections les plus fréquentes.

Préparer une négociation

Présentation des méthodes BATNA et ZOPA.

Définition de ses marges de négociation et des solutions de repli.

Utilisation de l'IA pour préparer différents scénarios de négociation.

S'entraîner avec l'intelligence artificielle

Simulation d'un entretien commercial avec une IA jouant le rôle du client.

Entraînement à la découverte des besoins, à l'argumentation et au traitement des objections.

Analyse des réponses apportées et identification des points à améliorer.

Mise en pratique

Le participant prépare un rendez-vous commercial à partir d'une situation professionnelle.

Il utilise l'IA pour analyser le contexte, construire son argumentaire et anticiper les objections.

Il réalise ensuite une simulation de vente ou de négociation avec un outil d'intelligence artificielle.

Évaluation formative

Mise en situation commerciale.

Le formateur évalue la préparation de l'entretien, la pertinence des arguments, l'utilisation des outils d'IA et la capacité du participant à adapter ses réponses.

MODULE 5 – Organiser et suivre son activité commerciale avec l'IA



Durée : 4 heures

Compétence visée : C5 – Optimiser ses processus de vente avec l'IA.

Objectif pédagogique

Utiliser l'intelligence artificielle comme assistant commercial pour préparer les actions à mener, organiser le suivi des clients et réduire le temps consacré aux tâches répétitives.

Contenu de la formation

Identifier les tâches pouvant être automatisées

Analyse des activités réalisées avant et après les rendez-vous commerciaux.

Repérage des tâches administratives répétitives.

Identification des possibilités d'automatisation dans le suivi des prospects et des clients.

Utiliser l'IA comme assistant commercial

Préparation de plans de compte.

Création de comptes rendus à partir de notes ou de transcriptions d'entretiens.

Synthèse des échanges commerciaux.

Identification des actions à réaliser après un rendez-vous.

Prise en compte de la confidentialité et des conditions d'enregistrement des conversations.

Organiser son suivi commercial

Préparation des relances clients.

Planification des prochaines actions.

Structuration des informations destinées au CRM.

Utilisation de l'IA pour analyser les données disponibles et préparer les décisions commerciales.

Construire un processus de suivi



Définition des différentes étapes du suivi commercial.

Identification des informations nécessaires à chaque étape.

Mise en place d'un scénario simple permettant de préparer les comptes rendus, les relances et les prochaines actions.

Mise en pratique

À partir d'un entretien commercial fictif ou d'un cas professionnel anonymisé, chaque participant utilise l'IA pour produire un compte rendu, identifier les prochaines actions et préparer un message de suivi.

Il construit ensuite un processus simple permettant d'organiser ces tâches avec l'aide de l'intelligence artificielle.

Évaluation formative

Présentation du processus de suivi commercial réalisé.

Le formateur vérifie la pertinence des informations produites, la cohérence des actions proposées et la capacité du participant à expliquer le fonctionnement de son assistant commercial.

5. MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation se déroule intégralement à distance, en présence du formateur.

Les séances alternent des explications, des démonstrations et des exercices pratiques.

Une place importante est accordée à la manipulation des outils d'intelligence artificielle.

Les participants travaillent sur des situations commerciales concrètes. Ils peuvent utiliser des exemples issus de leur activité professionnelle, à condition de respecter les règles de confidentialité et de protection des données.

Le formateur accompagne chaque participant dans la réalisation des exercices et apporte des corrections tout au long du parcours.

Les travaux réalisés pendant la formation contribuent à la préparation du projet professionnel présenté lors de l'évaluation certificative.

6. MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES



La formation s'appuie sur des supports numériques, des démonstrations en direct, des exercices guidés et des études de cas.

Les participants utilisent différents outils d'intelligence artificielle adaptés aux activités commerciales.

Chaque participant doit disposer d'un ordinateur connecté à Internet, d'un navigateur récent, d'une webcam et d'un microphone.

Les informations de connexion sont communiquées avant le démarrage de la formation.

Une assistance technique est proposée en cas de difficulté d'accès à la classe virtuelle.

7. SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Avant la formation

Un questionnaire de positionnement et un entretien permettent de vérifier les prérequis, d'identifier les besoins et de préciser le projet professionnel du participant.

Pendant la formation

Les acquis sont vérifiés au moyen d'exercices pratiques, de productions individuelles, de simulations commerciales et de questions posées par le formateur.

Chaque module donne lieu à une évaluation formative en lien avec la compétence travaillée.

Les résultats permettent au formateur d'identifier les difficultés rencontrées et d'adapter son accompagnement.

En fin de formation

Un bilan des acquis est réalisé à partir des travaux effectués pendant le parcours.

Un questionnaire de satisfaction est également proposé.

L'assiduité est suivie par émargement électronique à chaque demi-journée.

8. PRÉPARATION À LA CERTIFICATION

La formation prépare à la certification professionnelle :

Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle – RS7283



Certification enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences.

Organisme certificateur : CLASSE DIGITALE

L'évaluation certificative repose sur la présentation d'un projet professionnel portant sur le développement de la performance commerciale grâce à l'intelligence artificielle dans le contexte professionnel du candidat.

Ce projet fait l'objet d'une soutenance orale suivie d'un questionnement par le jury.

Pendant la formation, les participants sont accompagnés dans la construction de leur projet.

Les travaux réalisés dans les différents modules leur permettent de préparer les éléments nécessaires à la présentation des compétences visées.

Un travail personnel complémentaire est demandé pour finaliser le projet et préparer la soutenance.

Ce travail est réalisé en dehors des 22 heures de formation.

Organisation de la certification

L'évaluation est organisée à distance selon les modalités définies par le certificateur.

La date est communiquée au candidat en fonction du calendrier de certification.

Le passage de l'évaluation est généralement prévu entre 15 jours et 3 semaines après la fin de la formation.

Les frais de certification sont inclus dans le prix de la formation.

L'obtention de la certification est conditionnée à la réussite de l'évaluation organisée selon les règles du certificateur.

9. MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée totale : 22 heures

Modalités de réalisation : formation synchrone, réalisée en présentiel et/ou à distance en classe virtuelle, selon la session proposée.

Effectif maximum : 8 participants par session.

Horaires : communiqués au participant dans la convocation.



Délai d'accès : l'inscription est possible jusqu'à deux semaines avant le démarrage de la session, sous réserve des places disponibles et du respect des délais éventuellement imposés par le dispositif de financement utilisé.

Modalités d'inscription

L'inscription à la formation peut être réalisée :

- directement depuis la plateforme Mon Compte Formation lorsque le participant souhaite mobiliser ses droits CPF ;
- depuis le site internet de KFormation, via la page dédiée à la formation et le formulaire de demande d'information ou d'inscription ;
- par téléphone auprès de KFormation au **09 39 03 64 40**.

Avant l'entrée en formation, KFormation vérifie les prérequis et réalise un positionnement permettant de s'assurer que le parcours correspond au projet professionnel du candidat et aux compétences visées par la certification.

L'inscription est définitivement validée après vérification des conditions d'accès à la formation et, lorsque cela est nécessaire, confirmation de la prise en charge ou du financement.

10. ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

KFormation étudie les besoins des participants en situation de handicap afin de proposer, lorsque cela est possible, les adaptations nécessaires au bon déroulement de la formation.

Ces adaptations peuvent concerner les supports, les outils numériques, le rythme de travail ou les modalités d'accompagnement.

Les demandes relatives aux aménagements de l'évaluation certificative sont étudiées en lien avec le certificateur.

Référente handicap : Laetitia BAIRA

Contact : handicap@kformations.com

Téléphone : 09 39 03 64 40

11. TARIF ET FINANCEMENT

Prix de la formation : 1 490 € TTC par participant



Ce tarif comprend les 22 heures de formation, les supports pédagogiques, l'accompagnement du formateur, les évaluations réalisées pendant le parcours, la préparation à la certification et les frais de passage de l'examen.

La formation peut faire l'objet d'une demande de financement dans le cadre du Compte personnel de formation, sous réserve du respect des conditions d'éligibilité applicables.

Le prix est indépendant du montant des droits CPF disponibles.

Aucun frais de déplacement, de restauration ou d'hébergement n'est prévu.

12. INFORMATIONS SUR L'ORGANISME DE FORMATION

KFORMATION

SAS au capital de 1 000 €

190 rue Topaze – 13510 Éguilles

SIRET : 982 449 399 00020

Numéro de déclaration d'activité : 93132189113

Téléphone : 09 39 03 64 40

E-mail : contact@kformations.com

Responsable de la relation stagiaire : David BAIRA

E-mail : david@kformations.com

Téléphone : 07 49 80 60 51

Déclaration d'activité enregistrée auprès du préfet de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.