

Intégrer l'IA conversationnelle dans le cycle de vente

Optimiser ses ventes à chaque étape grâce à l'intelligence artificielle

DURÉE 15 h 30 · À distance	MODALITÉ Classe virtuelle synchrone · Études de cas
PUBLIC Commerciaux, indépendants, dirigeants, professionnels de la vente	PRÉREQUIS Pratique commerciale · Notions de base en informatique
FINANCEMENT Éligible CPF · OPCO	TARIF Nous consulter
EFFECTIF De 1 à 10 stagiaires par session	DÉLAI D'ACCÈS 15 jours ouverts après validation du dossier

Présentation

Cette formation prépare à tirer parti de l'IA conversationnelle à chaque étape du cycle de vente — du repérage des cas d'usage jusqu'à la conformité RGPD et éthique — grâce à des modules pratiques, des études de cas et un suivi personnalisé. Le stagiaire repart avec des prompts, des scripts et des tableaux de bord directement réutilisables dans son activité commerciale.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les étapes du processus de vente où l'IA apporte une valeur ajoutée (prospection → closing).
- Concevoir des prompts clairs et dynamiques intégrant variables et objectifs pour des réponses précises.
- Analyser la qualité des réponses IA et ajuster les prompts pour gagner en pertinence.
- Garantir le respect du RGPD, des normes internationales et des principes éthiques dans l'usage de l'IA.

Compétences visées

- C1 — Repérer les usages de l'IA à forte valeur dans le cycle de vente.
- C2 — Concevoir et structurer des prompts efficaces pour la vente.
- C3 — Analyser et optimiser les réponses générées par l'IA.
- C4 — Assurer la conformité RGPD, éthique et AI Act de ses usages.

Méthodes pédagogiques

Apports structurés, démonstrations, ateliers guidés et études de cas B2B réelles. Travaux supervisés en direct avec corrections itératives. Modèles de prompts, scripts et trames de livrables fournis. Suivi personnalisé tout au long du parcours.

Programme détaillé

Module 0 Introduction & plan d'action

- 0-A — Présentation des objectifs et des compétences visées.
- 0-B — Feuille de route individuelle et plan d'action.

Module 1 Usages de l'IA dans le cycle de vente**Compétence C1**

- Cartographie du processus : de la prospection au closing.
- Identification des moments à forte valeur ajoutée pour l'IA.

Module 2 Prompt engineering appliqué à la vente**Compétence C2**

- Structure d'un prompt efficace.
- Variables dynamiques et contexte.
- Bibliothèque de modèles de prompts commerciaux.

Module 3 Analyse & optimisation des réponses**Compétence C3**

- Critères de qualité d'une réponse IA.
- Démarche d'itération et d'amélioration.
- Journal de tests et de versions.

Module 4 RGPD, éthique & AI Act**Compétence C4**

- Traitement des données personnelles.
- Cybersécurité et biais algorithmiques.
- Obligations réglementaires UE / US.

Module 5 Automatisation & intégration

- Chaînage IA — CRM — email.
- Automatisation de la veille et de la prospection.
- Tableaux de bord pilotés par l'IA.

Module 6 Mise en situation métier

- Étude de cas B2B complète.
- Simulation : des prompts aux scripts de vente.
- Mesure des gains de performance.

Module 7 Évaluation finale**Synthèse C1 → C4**

- 7-A — Quiz global couvrant toutes les compétences.
- 7-B — Présentation finale : cas pratique et soutenance au format pitch.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial en début de parcours.
- Évaluations formatives : quiz de fin de module, cas pratiques, revues de livrables.
- Évaluation finale : quiz global (C1 à C4) + présentation d'un cas pratique au format pitch.
- Attestation de fin de formation précisant les compétences acquises.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

E-Spheria Formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap, avec analyse de chaque situation et adaptations possibles. Référent handicap : Isam Bohli — contact@e-spheria-formation.com · 07 82 30 37 51.