



*Vendôme*

# **Programme Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente**

---

12 heures de formation e-learning

-

3 heures de classes virtuelles

-

Accès à la plateforme d'apprentissage en  
illimitée

---

TEST de positionnement en début de parcours

-

Certification RS 6792

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle  
dans le cycle de vente  
en fin de parcours

validité du 01-10-2024 au 01-10-2026

**TARIF 1 590€ TTC**

## **Objectifs de la formation**

Grâce à cette formation vous serez capable d'identifier les étapes du processus de vente où l'IA apporte un gain de temps et d'efficacité, de rédiger des requêtes adaptées à une IA pour obtenir des réponses pertinentes et exploitables.

Vous apprendrez à optimiser les résultats en ajustant les interactions avec l'IA selon les besoins commerciaux, et enfin à veiller à la conformité réglementaire et éthique dans l'usage de l'IA dans la vente.

Mise à jour le 23/06/2025

Organisme de formation enregistré sous le numéro 117 561 611 75  
auprès du préfet de région Ile-de-France.  
Siret : 892 167 107 000 10 - RCS PARIS

564.225

---

## Contenu de la formation

Grâce à cette formation complète dispensée en 4 modules, vous serez en mesure de mettre en avant les compétences suivantes :

- Savoir identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'IA apporte une plus-value afin de réaliser un gain de temps et d'efficacité dans le processus de vente.
- Savoir 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.
- 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 dans le processus de vente.
- 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, assurant ainsi une implémentation conforme du projet de transformation.

# Certification

En fin de parcours, vous passerez la certification RS 6792 Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente de notre partenaire Online Sales Succes, dont la date d'échéance de l'enregistrement auprès de France compétences est du 01-10-2024 au 01-10-2026.

## Modalités d'évaluation :

L'évaluation des compétences est réalisée selon trois modalités.

### Modalité d'évaluation 1 :

Étude de cas et présentation devant un jury

L'étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois :

L'étude de cas porte sur une entreprise innovante dans le secteur de la vente au détail qui souhaite optimiser ses processus de vente en intégrant l'intelligence artificielle (IA) dans ses activités.

Éléments demandé au candidat :

- Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'Intelligence Artificielle (IA) apporte une valeur ajoutée.
- Rédiger un questionnaire auprès d'un logiciel d'IA pour obtenir une réponse pertinente et exploitable en s'adaptant à la plateforme et à l'objectif du questionnaire.

Durée : 1h pour préparer les deux travaux.

Présentation des travaux par l'apprenant au jury durant 10 min

Pondération : 3

### Modalité d'évaluation 2 :

Étude de cas et présentation devant un jury

L'étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois :

L'étude de cas porte sur des questionnements à une Intelligence Artificielle imparfaits

Élément demande au candidat :

- Analyser le prompt propose à l'IA,
- Identifier les étapes manquantes,
- Proposer une amélioration au prompt pour obtenir une réponse plus pertinente

Durée : 30 min pour préparer les travaux

Présentation des travaux par l'apprenant au jury durant 5 min

Pondération : 2

### Modalité d'évaluation 3 :

Questionnement de type QCM

Nombre de question : 10 questions piochées parmi 20 questions possibles (renouvellement tous les mois).

Taux de bonnes réponses mini (70%)

Durée : quiz en ligne, asynchrone

Pondération : 1

# Modules 1 - 2

## Module 1 - Qu'est-ce que l'IA ?

- Différence entre IA et automatisation
- L'histoire de l'IA
- La place de l'IA dans le cycle de vente
- Les perspectives d'évolution de l'IA et les chiffres clés
- La réglementation française & européenne en matière d'IA
- La réglementation internationale en matière d'IA

## Module 2 - L'IA dans le cycle de vente

- Le cycle de vente classique
- Quel IA va impacter quelle partie du cycle de vente ?
- Fixer des Kpis pour mesurer l'impact de l'IA dans le cycle de vente

# Modules 3 - 4

## Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente

- Qu'est-ce qu'un prompt ?
- Les différentes étapes d'un prompt : la méthode Alfred
- Savoir rédiger un prompt de qualité avec la méthode ALFred
- Savoir corriger un prompt pour obtenir une réponse plus efficace
- L'utilisation concrète des principaux IA : Chat GPT, Midjourney... dans les situations commerciales les plus courantes
- Mesurer les gains d'efficacité commerciales dans le cycle de vente grâce à l'utilisation de l'IA

## Module 4 - Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives

- Automatiser la production administrative commerciale grâce à l'IA
- Créer un enchaînement de tâches commerciales entièrement géré par l'IA
- Comment gérer sa veille commerciale grâce à l'IA ?
- Correction des bugs

*Vendôme*

---

## Classes Virtuelles



Les classes virtuelles dispensées par des professeurs qualifiés, sont une expérience virtuelle en direct au cours de laquelle vous serez guidé à travers des activités qui inspirent l'envie de converser et renforçant les nouvelles compétences et connaissances nouvellement acquises.

**Les classes virtuelles sont dispensées sur la plateforme Visiotrainer.**

Votre professeur dédié est là pour vous aider à progresser de façon significative tout en s'appuyant sur des leçons et exercices ludiques et pédagogiques.

Ensemble, vous établirez un planning de cours ainsi qu'un déroulé pédagogique cohérent et pertinent associé à vos besoins en termes d'apprentissages.

*Xendôme*

# ***Modalités de Formation***

FORMATION



---

## Annexes 1/5

### **PUBLIC**

Cette certification s'adresse aux commerciaux sédentaires, vacataires, indépendants ou dirigeants dont la vente n'est pas l'activité principale. Elle vise à leur permettre d'exploiter le potentiel de l'intelligence artificielle pour gagner en temps et en efficacité dans leur démarche de conseil auprès des prospects, tout au long du cycle de vente.

### **PRÉREQUIS/APTITUDES**

Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire.  
Connaissance : Le candidat devra présenter des connaissances en vente.

### **PRÉREQUIS TECHNIQUES**

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette avec une connexion internet fiable, un microphone et une caméra en état de marche.

### **MODALITES ET DELAIS D'ACCES**

Formation e-learning en FOAD et/ou avec partie de formations individuelles à distance sous la forme de classes virtuelles Visiotrainer.  
En cas d'inscription en ligne depuis le portail CPF, entrée en formation 11 jours ouvrés après la signature de la convention sur le portail CPF.

### **DURÉE**

Modulable en fonction du parcours de formation choisi.

### **DATES OU PÉRIODE**

#### **VOIR CONVENTION DE FORMATION**

### **HORAIRES**

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
- La partie en classe virtuelle est accessible du lundi au samedi de 9h à 17h
- Le monitoring et l'assistance technique sont disponibles 7/7 j de 9H à 17H.
- L'assistance pédagogique est disponible du lundi au vendredi de 9H à 16H30

*Xendôme*

### CONTENU

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées suivant un format à distance.

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectuée au moyen de travaux que le stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning et/ou visio sur des logiciels tiers.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (classes virtuelles) et avec la conseillère pédagogique par téléphone et/ou par mail.



### **MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS**

#### **SUIVI DE L'EXÉCUTION :**

Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Relevé de connexions et/ou feuille d'émargement, signé par un représentant de l'organisme de formation (Attestation de fin de formation)

Convention indiquant la date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme.

#### **APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :**

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Évaluation continue durant la session.
- Remise d'une attestation de fin de formation.
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.

---

## Annexes 4/5

### LIEU

Formation Ouverte A Distance (FOAD) accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning et les classes virtuelles.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez contacter notre référente handicap Mme Jessica SYLVESTRE au 01.73.19.11.57 ou par mail [jessica.sylvestre@vendome-formation.fr](mailto:jessica.sylvestre@vendome-formation.fr).

### OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'IA apporte une plus-value afin de réaliser un gain de temps et d'efficacité dans le processus de vente.
- 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.
- 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 dans le processus de vente.
- 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, assurant ainsi une implémentation conforme du projet de transformation.

*Vendôme*

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS**

### **MODALITÉS PÉDAGOGIQUE**

- Évaluation des besoins et du profil du participant.
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules.
- Cas pratiques.
- Questionnaire et exercices.
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences.
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules.
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning et les classes virtuelles.

### **RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE ET FORMATEUR**

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par la responsable pédagogique, Jessica Sylvestre, désignée par l'organisme de formation.

*Xendôme*