

Formation IA : Intelligence artificielle au service de la performance commerciale et processus de vente

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le fonctionnement de l'intelligence artificielle générative et ses applications dans les processus commerciaux.
- Identifier les outils d'IA adaptés à la prospection, à la relation client et à la vente (ChatGPT, Gemini, Copilot, etc.).
- Rédiger des prompts efficaces pour générer des contenus commerciaux personnalisés (emails, pitches, argumentaires, scripts).
- Améliorer la performance commerciale grâce à l'automatisation de tâches (qualification de leads, suivi client, relances).
- Produire des contenus accessibles, inclusifs et adaptés à tous les profils d'acheteurs.
- Garantir la conformité aux réglementations (RGPD, IA Act) et adopter une approche éthique de l'IA dans la vente.
- Intégrer l'IA dans la stratégie commerciale globale pour optimiser chaque étape du cycle de vente.

1. Informations générales

Durée totale : 26 heures

Format : 7h synchrone (avec formateur) + 14h asynchrone (e-learning) + 5 heures MonClubIA Synchrone

Public cible : Salariés et demandeurs d'emploi, commerciaux, responsables des ventes, business developers, directeurs commerciaux, consultants, entrepreneurs

Prérequis : Première expérience professionnelle et maîtrise des outils numériques de base

Objectif principal : Améliorer l'efficacité commerciale grâce à l'usage responsable de l'IA générative dans toutes les étapes du processus de vente



2. Contenu du programme

Module 1 : Introduction à l'IA Générative dans les fonctions commerciales (C1)

Objectif pédagogique : Comprendre l'apport de l'IA à la stratégie et au processus commercial.

1. Comprendre l'IA Générative et son impact sur la performance commerciale

- Définition et fonctionnement de l'IA Générative
- Comparatif des outils : ChatGPT, Google Gemini, Notion AI
- Cas d'usage : scoring de leads, rédaction de scripts de vente

2. Élaborer une stratégie d'intégration de l'IA dans la démarche commerciale

- Identifier les étapes du tunnel de vente à optimiser
- Planification stratégique et feuille de route pour l'équipe commerciale

✓ Étude de cas : Diagnostic IA d'un processus de prospection

Module 2 : Maîtriser le Prompt Engineering les process de vente (C2)

Objectif pédagogique : Maîtriser l'art de rédiger des prompts orientés performance commerciale.

1. Rédaction de prompts marketing optimisés

- Techniques de prompt engineering appliquées aux messages de vente
- Exemples pratiques : emails de prospection, relances, réponses objections, pitches



2. Générer des contenus avec ChatGPT et Google Gemini

- Automatisation de scripts d'appels, emails B2B, séquences multicanales
- Itération et adaptation des prompts selon les retours prospects

✓ Cas pratique : Création d'une séquence de prospection

Module 3 : Sécurisation et confidentialité dans la vente assistée par IA (C3)

Objectif pédagogique : Protéger les données commerciales et clients sensibles.

1. Identifier les risques liés aux données dans les échanges commerciaux

- RGPD appliqué à la prospection
- Risques liés à l'utilisation d'IA avec données clients

2. Mettre en place des bonnes pratiques

- Pseudonymisation, consentement, revues humaines
- Bonnes pratiques pour éviter les biais et erreurs de communication

✓ Cas pratique : Analyse d'un pitch IA à risque juridique

Module 4 : Accessibilité et inclusion dans la communication commerciale (C4)

Objectif pédagogique : Produire des messages commerciaux accessibles à tous.

1. Contexte réglementaire et accessibilité commerciale

- Inclusion et égalité d'accès dans les communications client
- Normes d'accessibilité pour les supports de vente (PDF, mailings, pitches)

2. Accessibilité pour les personnes en situation de handicap visuel

- Ajout de **descriptions alternatives** pour les visuels et infographies
- Structuration et **hiérarchisation des contenus** pour améliorer la lisibilité
- Génération automatique d'**audio-transcriptions**

3. Accessibilité pour les personnes en situation de handicap auditif





CENTRE DE FORMATION

- **Transcription écrite des contenus audio** et génération automatique de **sous-titres**
- Bonne pratique : utilisation d'un **langage simple et direct**

4. **Accessibilité pour les personnes en situation de handicap cognitif**

- **Simplification des contenus rédactionnels**
- Structuration **claire, prévisible et logique** de contenu
- Introduction à la **méthodologie FALC (Facile À Lire et à Comprendre)**

✓ Cas pratique : Rédaction d'un argumentaire de vente inclusif

Module 5 : Optimisation des contenus commerciaux générés par IA (C5)

Objectif pédagogique : Améliorer l'impact des contenus IA sur les résultats commerciaux.

1. Techniques avancées pour améliorer les contenus IA

- Ton, style, accroche selon cible et canal
- Tests A/B automatisés, scoring de messages

2. Applications commerciales

- Génération de rapports commerciaux
- FAQ IA pour support de vente et service client

✓ Cas pratique : Optimisation d'un email de relance IA

Module 6 : Légimité et éthique de l'IA dans le processus de vente (C6)

Objectif pédagogique : Assurer la conformité légale et éthique dans l'usage commercial de l'IA

1. Cadre réglementaire (IA Act)

- Transparence dans les outils d'automatisation de la relation client
- Principes de confiance, non-discrimination, explicabilité

Garantir la conformité à l'IA Act (Bonnes pratiques)

- Évaluation des risques, transparence, explicabilité
- Définir des protocoles de contrôle et de mise à jour des systèmes IA

2. **Respect du RGPD en prospection**





CENTRE DE FORMATION

Identifier les enjeux liés à la protection des données

- Principes fondamentaux du RGPD : consentement, minimisation, sécurité

Consentement et droit à l'effacement

Garantir la conformité des contenus au RGPD (Bonnes pratiques)

- Appliquer les principes de consentement, traçabilité et sécurisation des données
- Mettre en place des stratégies d'anonymisation et de pseudonymisation
- Mise en œuvre d'une gouvernance IA

3. Déploiement d'une veille réglementaire proactive

- Suivi des évolutions de la réglementation commerciale & IA
- Méthodologie de veille et bonnes pratiques

✓ Cas pratique : Audit d'un processus de vente digitalisé par IA

3. Modalités d'évaluation et certification

✦ Évaluation finale pour la certification INKREA

« En fin de parcours, les apprenants s'engagent à passer l'examen en vue de l'obtention de la certification "Création de contenus rédactionnels et visuels par l'usage responsable de l'intelligence artificielle générative", enregistrée auprès de France Compétences par **Inkréa Certifications sous le numéro RS6776**. Le passage de la certification consiste en un écrit à rendre **sous 10 jours après la fin de la formation**, basé sur 6 cas pratiques, suivi d'une **soutenance orale de 20 minutes**. »

Création de contenus rédactionnels et visuels par l'usage responsable de l'intelligence artificielle générative", enregistrée auprès de France Compétences par **Inkréa Certifications** sous le numéro **RS6776**.

- **Épreuve écrite** : Rédaction d'un dossier en autonomie basé sur 6 cas pratiques à soumettre sous 10 jours à l'adresse : hello@bonjour-world.com





CENTRE DE FORMATION

Le formateur reste disponible pour toute question d'ordre pratique durant les 10 jours de délai pour rendre votre écrit.

- **Soutenance orale (20 min)** : Présentation des choix et stratégies mis en œuvre

🎯 **Conditions de réussite** : Score minimal de 3,5/5 sur chaque compétence pour valider la certification

4. Modalités pédagogiques

✅ Format hybride :

- Classes virtuelles pour la mise en pratique et le suivi
- Supports e-learning (vidéos, quiz interactifs, exercices) pour l'apprentissage en autonomie

📚 Ressources fournies :

- Guides et supports de formation
- Études de cas et scénarios, vidéos, quiz
- Fiches pratiques sur l'utilisation des outils IA
- Accès à plus de 100 prompts personnalisables

💬 Suivi et accompagnement :

- Accompagnement pédagogique durant la formation
- Accès au Digital Learning pendant 12 mois

Bonus : Accès à « **Mon Club IA** », 5 sessions d'une heure avec un expert IA pendant 1 an pour accéder aux dernières nouveautés IA et rester informés !

5. Tarification et accessibilité

💰 **Tarif** : 2 300 €

♿ **Accessibilité** : Formation adaptée aux personnes en situation de handicap (supports écrits, sous-titrage des vidéos, accompagnement personnalisé)

Référent handicap : David GESTA, david@bonjour-world.com, 06 21 84 74 74

