Intégrer l’intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Certifiante | Formation continue

Réf. : 26206722F — Mise à jour : 12 mai 2026

Organisme responsable : **SENZA**

Présentation de la formation

Objectifs

- 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 questionnement 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 questionnement.
- Améliorer la qualité des réponses, en analysant les réponses de l’IA, en corrigeant le questionnement 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

Programme

1 - Détecter les leviers IA dans la vente

- Cartographie du cycle de vente : prospection à closing
- Cas d’usage par secteur
- Analyse des workflows avec/sans IA
- Usages : rédaction, relance, scoring, CRM
- Atelier : identifier 5 tâches automatisables

2 - Construire des prompts commerciaux efficaces

- Structure : cible, ton, objectif, canal
- Exemples : e-mail, LinkedIn, WhatsApp
- Adaptation selon ChatGPT, Claude, Perplexity AI
- Comparatif : 1 prompt / 3 IA
- Atelier : rédiger et optimiser 5 prompts

3 - Améliorer les réponses par itération

- Erreurs fréquentes : ton, arguments, format
- Techniques : reformulation, contraintes, enrichissement
- Usage de sous-prompts
- Simulation : optimisation d’un pitch IA
- Atelier : transformer une réponse en argumentaire

4 - Prospection IA omnicanale (Waalaxy & RGPD)

- Outils : Waalaxy, Apollo.io, Surfe, Notion AI
- Scénarios : LinkedIn + e-mail

- Création d’un agent IA pour RDV
- Bases RGPD et conformité
- Atelier : campagne + messages

5 - Création de contenus commerciaux avec l’IA

- Séquences : accroche, relance, objection, closing
- Argumentaires CAP / SONCAS
- FAQ intelligentes et synthèse d’appels
- Atelier : créer une séquence complète

6 - Création de présentations commerciales

- Outils : Tome, Canva
- Génération de slides : structure et visuels
- Amélioration de supports existants
- Préparation de la soutenance
- Atelier : créer une offre visuelle

7 - Éthique, RGPD et limites

- Cadre légal : CNIL, UE
- Consentement, transparence, sécurité
- Risques et dérives en prospection
- Politiques internes IA
- Atelier : audit + script conforme

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

Liste des certifications

Intégrer l’intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Code RS : 6792

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2278811S	Mixte	Rennes	15/06/2026	31/12/2026
2278814S	Mixte	Brest	15/06/2026	31/12/2026
2278817S	Mixte	Lorient	15/06/2026	31/12/2026
2278820S	Mixte	Quimper	15/06/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #26206722F