

REFERENTIEL DE COMPETENCES ET DE CERTIFICATIONS – COLLEGE DE PARIS

La certification s'adresse aux commerciaux, responsable des ventes, directeurs commerciaux, consultants en ventes et performance commerciale, cadres dirigeants et entrepreneurs / dirigeants, ayant un projet de développement de la performance commerciale avec l'IA.

Dans un environnement commercial de plus en plus compétitif, l'Intelligence Artificielle (IA) se positionne comme un levier stratégique incontournable pour améliorer ses performances commerciales. Automatiser la génération de leads, cibler plus précisément ses clients potentiels, optimiser ses prises de rendez-vous, ses présentations, arguments et scripts commerciaux sont autant de possibilités offertes aujourd'hui par l'IA. Cette certification vise à doter les professionnels cibles des compétences nécessaires à exploiter ces applications dans leur contexte professionnel afin de développer la performance commerciale de l'entreprise, tout en réduisant le temps et les efforts investis dans chaque cycle de vente.

Prérequis :

- Maîtrise des bases de l'outil informatique (navigation sur le web, logiciels de base type traitement de texte)
- Avoir une expérience de 1 an minimum en gestion de la relation client (vente et/ou prospection)
- Avoir un projet de développement de la performance commerciale grâce à l'IA dans son contexte professionnel

Candidat en situation de handicap : Tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur le conseil du référent Handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adaptée.

REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'EVALUATION	
	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle		
C1. Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales , au regard des besoins spécifiques de son organisation en termes d'approche et de développement, en s'appuyant sur les principes et possibilités de ces technologies, et en évaluant les risques et enjeux éthiques et réglementaires, afin de déterminer les intégrations	<u>Présentation d'un projet professionnel portant sur le développement de la performance commerciale grâce à l'IA dans son contexte professionnel soutenu à l'oral, suivi d'un questionnement par le jury d'évaluation.</u> Présentation du projet au jury d'évaluation	Cr1.1. Le candidat explicite les principes (prompt, itération, apprentissages, types d'IA...) et apports de l'IA en précisant leurs applications potentielles dans ses pratiques commerciales (Par exemple : création de supports commerciaux, génération d'aides à la vente, simulation d'entretien, automatisation de la prospection...) et

adaptées à son contexte professionnel tout en respectant le cadre éthique et réglementaire en vigueur.	A l'oral, il est demandé au candidat de présenter son projet professionnel de développement de la performance commercial avec l'IA au sein de son contexte professionnel. En amont de la session d'examen, le candidat aura à générer avec l'IA : - un support commercial de son choix - une aide à la vente de son choix - une simulation d'entretien de vente en interaction avec l'IA dans une situation de vente reconstituée issue de son contexte professionnel Il est attendu du candidat qu'il montre ces productions au cours de la présentation de son projet au jury d'évaluation. Il est attendu du candidat qu'il décrive et justifie : - L'analyse des applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales (en lien avec C1) - Les moyens et méthodes utilisées pour générer avec l'IA le support commercial présenté. Il est notamment attendu du candidat qu'il présente au jury d'évaluation le support qu'il a créé ainsi que 2 exemples de prompts qu'il a rédigés pour cette production (en lien avec C2) - La réalisation d'une prospection assistée par des outils IA d'analyse, d'automatisation et d'acquisition (en lien avec C3) - L'amélioration de ses techniques de vente et de négociation avec l'IA d'analyse prédictive. Il est notamment attendu du candidat qu'il présente au jury d'évaluation l'aide à la vente qu'il a générée ainsi que la simulation d'entretien de vente qu'il a réalisée (en lien avec C4) - L'optimisation de ses processus de vente avec l'assistance de l'IA (en lien avec C5)	en les mettant en lien avec les besoins spécifiques de son contexte professionnel. Cr1.2. Le candidat explicite les impacts de l'intégration de l'IA dans son contexte : bénéfices, risques (biais discriminatoires, atteintes à la vie privée...) et enjeux éthiques et réglementaires (en lien avec le RGPD, la Loi Informatique et Libertés, l'IA Act)
C2. Créer des supports commerciaux avec l'IA générative, en rédigeant des prompts précis et adaptés, en s'appuyant sur les outils IA et techniques spécialisés selon les productions visées (plaquettes, posts, slides...) et en les optimisant pour les supports de diffusion et publics cibles (taille, résolution, message...) tout en les rendant accessibles aux personnes en situation de handicap, afin d'améliorer l'efficacité de ses actions commerciales.	Il est attendu du candidat qu'il décrive et justifie : - L'analyse des applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales (en lien avec C1) - Les moyens et méthodes utilisées pour générer avec l'IA le support commercial présenté. Il est notamment attendu du candidat qu'il présente au jury d'évaluation le support qu'il a créé ainsi que 2 exemples de prompts qu'il a rédigés pour cette production (en lien avec C2) - La réalisation d'une prospection assistée par des outils IA d'analyse, d'automatisation et d'acquisition (en lien avec C3) - L'amélioration de ses techniques de vente et de négociation avec l'IA d'analyse prédictive. Il est notamment attendu du candidat qu'il présente au jury d'évaluation l'aide à la vente qu'il a générée ainsi que la simulation d'entretien de vente qu'il a réalisée (en lien avec C4) - L'optimisation de ses processus de vente avec l'assistance de l'IA (en lien avec C5)	Cr2.1. Les prompts créés par le candidat précisent le contexte de diffusion, le public cible, les objectifs visés, le style et les contenus attendus. Le candidat justifie en quoi ils sont adaptés aux objectifs de communication commerciale visés. Cr2.2. Le candidat détaille les outils IA générative et techniques qu'il a utilisés pour produire et optimiser (taille, résolution, message...) le support commercial montré au jury d'évaluation. Il justifie ses choix au regard du public et du contexte d'utilisation visés (plaquette, présentation interactive, bannière, post, slide ...). Cr2.3. Le candidat cite au minimum 2 éléments ou fonctionnalités qu'il prévoit d'intégrer pour rendre accessible les supports produits aux publics en situation de handicap. Par exemple intégration d'une fonctionnalité audio pour les contenus digitaux textuels et/ou visuels, textes alternatifs pour les images, contrastes de couleurs adaptés, police de caractère plus lisible pour les troubles DYS...
C3. Réaliser une prospection assistée par IA, à travers les outils spécifiques d'analyse, d'automatisation et d'acquisition IA, en créant un ICP (profil client idéal) affiné, en optimisant et en personnalisant ses prises de contact à grande échelle, en automatisant sa génération de leads et ses campagnes de prospection, en vue de générer	Il est attendu du candidat qu'il décrive et justifie : - L'analyse des applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales (en lien avec C1) - Les moyens et méthodes utilisées pour générer avec l'IA le support commercial présenté. Il est notamment attendu du candidat qu'il présente au jury d'évaluation le support qu'il a créé ainsi que 2 exemples de prompts qu'il a rédigés pour cette production (en lien avec C2) - La réalisation d'une prospection assistée par des outils IA d'analyse, d'automatisation et d'acquisition (en lien avec C3) - L'amélioration de ses techniques de vente et de négociation avec l'IA d'analyse prédictive. Il est notamment attendu du candidat qu'il présente au jury d'évaluation l'aide à la vente qu'il a générée ainsi que la simulation d'entretien de vente qu'il a réalisée (en lien avec C4) - L'optimisation de ses processus de vente avec l'assistance de l'IA (en lien avec C5)	Cr3.1. Le candidat présente au minimum un ICP (profil client idéal) affiné qu'il a créé, en explicitant la méthodologie mise en œuvre et l'outil IA d'analyse utilisé (de type HubSpot AI, Sixth Sense...). Cr3.2. Le candidat explicite l'utilisation des outils IA d'acquisition (de type Waalaxy, Human Linker...) adaptés pour automatiser sa génération de leads, ses campagnes de prospection et personnaliser ses

des rendez-vous plus qualifiés tout en réduisant le temps et les efforts investis.	Cette soutenance sera suivie d'un questionnement par le jury d'évaluation. Questionnement du jury d'évaluation Le jury d'évaluation questionne notamment le candidat sur certains points du projet professionnel présenté qui nécessiteraient des approfondissements ou des éclairages.	prises de contact à grande échelle (emailing, posts LinkedIn, scripts d'appels ...), en détaillant pour chacune de ces 3 actions : un exemple concret d'application dans son contexte professionnel, l'objectif commercial visé, le public cible, le type de support concerné, l'outil IA adapté, les configurations spécifiques à appliquer.
C4. Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA, en s'appuyant sur les outils IA d'analyse prédictive et en y intégrant des frameworks spécifiques (de type BATNA, ZOPA...), en préparant son discours et ses propositions selon les analyses produites, en générant des aides à la vente ultraciblée, et en simulant ses rendez-vous avec une IA dans une situation de vente reconstituée, afin d'augmenter ses performances lors des rendez-vous clients.		Cr4.1. En s'appuyant sur un exemple concret, le candidat explicite comment il intègre un framework (une structure) spécifique (de type BATNA, ZOPA...) à un outil IA d'analyse prédictive pour la préparation de son discours et de ses propositions afin optimiser ses résultats commerciaux. Cr4.2. Le candidat présente : - une aide à la vente ultraciblée (adaptée selon une ou plusieurs cibles précises) qu'il a générée avec l'IA (grille de négociation, grille de réponses aux objections, scénarios...), - une simulation d'entretien qu'il a réalisée en interaction avec une IA dans une situation de vente reconstituée, en précisant pour chacune : son choix d'IA, la méthodologie utilisée, les ajustements effectués, et comment ces applications IA peuvent augmenter l'efficacité commerciale.
C5. Optimiser ses processus de vente avec l'IA, à travers son utilisation en tant qu'assistant virtuel pour générer des plans de compte, transcrire et analyser des conversations, synthétiser automatiquement des rapports d'entretiens, et planifier son suivi commercial, afin de gagner en productivité et se centrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.		Cr5.1. En s'appuyant sur plusieurs exemples concrets, le candidat explicite comment et avec quelles technologies il utilise l'IA comme assistant virtuel pour : - générer des plans de compte - transcrire et analyser des conversations, des entretiens

		- synthétiser automatiquement des rapports d'entretien ou de visite - planifier son suivi commercial Cr5.2. Le candidat détaille et justifie les bénéfices (incluant le gain en productivité), points de vigilance (y compris ceux en lien avec la confidentialité et à la sécurité des données) et bonnes pratiques liés à cette application de l'IA en tant qu'assistant dans son contexte.
--	--	--