

Certification RS6792

INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE

Certificateur ONLINE SALES SUCCESS

DURÉE
30h

Organisme de formation

FORMA PLUS

14 RUE DU ZEPHIR, 91140 VILLEJUST

Informations légales

SIRET : 94197594800022

NDA : 53 3 5 1 2 4 91 35

Contact

@ contact@formapluspro.fr

 www.formapluspro.fr

 01 84 80 63 42

 **Référent handicap et pédagogique**

 Abdely Adnane






PRÉSENTATION GÉNÉRALE RS6792

La certification « Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente » délivrée par ONLINE SALES SUCCESS permet aux professionnels de la vente d'exploiter efficacement l'IA conversationnelle dans leur processus commercial.

Certification et objectifs




- ✓ Certification inscrite au Répertoire Spécifique France Compétences sous le numéro RS6792
- ✓ Certificateur : ONLINE SALES SUCCESS
- ✓ Examen final à distance obligatoire
- ✓ Formation éligible au financement CPF (Article L6313-1 du code du travail)
- ✓ Parcours de 30h en 3 modules complémentaires

Public visé






-  Commerciaux sédentaires et itinérants
-  Indépendants et dirigeants
-  Responsables marketing
-  Chargés de relation client
-  Formation accessible aux personnes en situation de handicap (réfèrent : Abdely Adnane)

Prérequis

Le candidat devra présenter des connaissances en vente.
Un entretien et un test de connaissances avec un conseiller sont obligatoires.

-  Maîtriser le français (niveau B2 minimum)
-  Avoir un intérêt pour les outils numériques
-  Disposer d'un ordinateur avec connexion internet

Format et modalités

-  Groupes limités à 8 participants
-  Présentiel : 14 RUE DU ZEPHIR, 91140 VILLEJUST
-  Distanciel synchrone : via notre plateforme de formation
-  Tarif : 2 100 € HT (2 520 € TTC)
-  Finançable OPCO

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

C1 Identifier les opportunités

- Repérer les situations commerciales où l'IA génère une valeur ajoutée
- Déterminer les modalités de vente adaptées à l'utilisation de l'IA
- Quantifier les gains d'efficacité potentiels dans les différentes étapes du cycle commercial
- Analyser les besoins et contraintes spécifiques du contexte professionnel

C2 Rédiger des prompts efficaces

- Formuler des requêtes structurées avec persona précis
- Adapter le questionnement à la plateforme d'IA utilisée
- Intégrer objectifs clairs et variables contextuelles
- Utiliser des instructions spécifiques pour des résultats commerciaux pertinents

C3 Optimiser les résultats

- Analyser les réponses générées et identifier les lacunes
- Corriger et améliorer les prompts pour des résultats plus pertinents
- Mesurer les gains de performance dans le cycle de vente
- Mettre en place une démarche d'amélioration continue des requêtes

C4 Assurer la conformité

- Respecter le cadre RGPD et réglementations européennes
- Identifier les spécificités des cadres internationaux
- Intégrer les considérations éthiques et écologiques
- Mettre en place des protocoles de sécurité des données adaptés

PARCOURS PÉDAGOGIQUE COMPLET

Formation certifiante de 30 heures structurée en 3 modules complémentaires

1

Module 1 10h

Fondamentaux et opportunités

Cartographier le cycle de vente et identifier les opportunités d'IA conversationnelle

- Cadrage et diagnostic des processus commerciaux (2h)
- Panorama de l'IA conversationnelle et cas d'usage (3h)
- Méthode d'identification des opportunités (3h)
- Atelier guidé – Cartographie et quick wins (2h)

2

Module 2 10h

Prompting et optimisation

Concevoir, tester et améliorer des prompts efficaces orientés vente

- Principes du prompt engineering (2h)
- Conception de prompts par étape du cycle de vente (3h)
- Évaluation et métriques de qualité (2h)
- Atelier – Amélioration de prompts imparfaits (3h)

3

Module 3 10h

Conformité et déploiement

Opérer en conformité (RGPD/éthique) et déployer des usages IA performants

- RGPD, sécurité et gouvernance des données (3h)
- Éthique, biais et impacts environnementaux (2h)
- Intégration dans le processus de vente (3h)
- Mesure de performance et ROI (1h30)
- Préparation à l'examen RS6792 (0h30)





MODULE 1 - DÉROULÉ DÉTAILLÉ (10H)

Fondamentaux et identification des opportunités




Objectif du module

Cartographier le cycle de vente et identifier les opportunités d'IA conversationnelle (C1)

Méthodes pédagogiques

-  Expositive (présentation théorique des concepts)
-  Interrogative (diagnostic, questionnements)
-  Démonstrative (cas d'usage, exemples)
-  Active (ateliers pratiques en groupe)

Modalités

-  Présentiel ou distanciel synchrone (groupes ≤ 8)
-  10 heures réparties selon les besoins
-  Interactions régulières et participation active

Séquences détaillées

S1 2h

Cadrage, objectifs, diagnostic des processus commerciaux

S2 3h




Panorama de l'IA conversationnelle, cas d'usage B2B/B2C, limites

S3 3h




Méthode d'identification des opportunités et priorisation (impact/faisabilité)

S4 2h

Évaluations

-  Diagnostic initial
-  Quiz de compréhension
-  Livrables d'atelier

Ressources

-  Supports de cours
-  Canevas cartographie
-  Checklist opportunités

MODULE 2 - DÉROULÉ DÉTAILLÉ (10H)

Prompting et optimisation

Objectif du module

Concevoir, tester et améliorer des prompts efficaces orientés vente (C2, C3)




Séquences détaillées

S1 **2h**
Principes du prompt engineering (personas, objectifs, contraintes)




S2 **3h**
Conception de prompts par étape (discovery, objection handling, email, scripts)

S3 **2h**
Évaluation/métriques de qualité, itération et traçabilité




Méthodes pédagogiques

-  Démonstrative (plateformes d'IA, exemples réels)
-  Active (ateliers pratiques en binôme)
-  Interrogative (analyse critique, auto-évaluation)




Modalités

-  Présentiel ou distanciel synchrone (groupes ≤ 8)
-  Démonstrations en direct sur plateformes d'IA
-  Travaux pratiques en binôme et individuels

Évaluations

-  Exercices notés
-  Feedback pair-à-pair
-  Mini-oraux

Ressources

-  Modèles de prompts
-  Grilles d'évaluation
-  Bibliographie

MODULE 3 - DÉROULÉ DÉTAILLÉ (10H)

Conformité et déploiement

Objectif du module

Opérer en conformité (RGPD/éthique) et déployer des usages IA performants (C4)

Méthodes pédagogiques

- Expositive (cadre légal RGPD, principes éthiques)
- Études de cas (conformité dans différents secteurs)
- Mises en situation (audit, intégration CRM)
- Ateliers pratiques (mesure de performance, ROI)

Modalités

- Présentiel ou distanciel synchrone
- Travaux pratiques sur outils CRM et IA
- Travaux préparatoires à la certification

Séquences détaillées

- S1 3h**
RGPD, sécurité, confidentialité, gouvernance des données
- S2 2h**
Éthique, biais, impacts environnementaux et responsables
- S3 3h**
Intégration dans le processus de vente (CRM, scripts, emails, playbooks)
- S4 1h30**

Évaluations

- Quiz RGPD et conformité
- Observation mises en situation
- Corrections collectives

Ressources

- Gabarits conformité
- Trames de playbook
- Checklists audit et KPI

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Financement CPF et cadre réglementaire

Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF. Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge.

Cette formation prépare à l'examen final de la certification « Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente » enregistré à France Compétences sous le numéro RS6792. L'examen final, à distance, est obligatoire. Le certificateur est Online Sales Success. A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification.

Épreuves d'évaluation

Épreuve 1 : Optimisation d'un cycle de vente avec IA

Étude de cas complète sur l'optimisation d'un cycle de vente avec IA conversationnelle.

- ✓ Livrables : plan d'actions détaillé + démonstration
- 🎤 Présentation orale de 10 minutes

Épreuve 2 : Analyse et amélioration de prompts IA

Analyse critique et optimisation de prompts IA imparfaits pour le contexte commercial.

- ✓ Livrables : prompts révisés + justification des améliorations
- 🎤 Présentation orale de 5 minutes

Épreuve 3 : Quiz RGPD, éthique et conformité IA

Questionnaire sur les aspects réglementaires, éthiques et écologiques de l'IA conversationnelle.

- ✓ Quiz complet couvrant les réglementations européennes
- 🎯 Focus sur la conformité et la responsabilité d'usage

Conditions de réussite

- ✓ Moyenne pondérée globale $\geq 70/100$ et réalisation des 3 épreuves
- ✓ Respect de la charte anti-plagiat et des consignes d'évaluation
- ✓ Remise de tous les livrables dans les délais impartis

Présentation à l'examen final RS6792

L'examen final, à distance, est **obligatoire**. Le candidat s'engage à y participer selon les modalités définies par le certificateur Online Sales Success.

INFORMATIONS PRATIQUES

 **Durée et format**

- ✓ 30 heures de formation (100% synchrone)
- 👥 Groupes limités à 8 participants
- 📅 Sessions régulières selon vos contraintes professionnelles
- 🗣️ Formation en temps réel avec formateur expert
- 🏆 Certification RS6792 délivrée par ONLINE SALES SUCCESS

 **Lieu et modalités**

- 🏢 **Présentiel** : 14 RUE DU ZEPHIR, 91140 VILLEJUST
- 🏠 **Distanciel** : Via notre plateforme de formation
- 🎥 Formation uniquement synchrone
- ♿️ Accessibilité aux personnes en situation de handicap
- 📅 Planning adapté aux contraintes professionnelles

 **Matériel nécessaire**

- 💻 Ordinateur personnel (Windows, Mac ou Linux)
- 🌐 Connexion internet stable
- 🗣️ Compte plateforme IA (inclus dans la formation)
- 🎧 Micro-casque recommandé (en distanciel)
- 🌐 Navigateur récent (Chrome, Firefox, Edge)

 **Financement et tarif**

- 📄 Finançable par OPCO
- 📄 Éligible au CPF (Article L6313-1 du code du travail)
- 📄 Plan de développement des compétences

Tarif : 2 100 € HT (2 520 € TTC)

Contact et accompagnement

- 👤 **Référent handicap et pédagogique** : Abdely Adnane
- ✉️ **Email** : contact@formaplustpro.fr
- ☎️ **Téléphone** : 01 84 80 63 42

- 🌐 **Site web** : www.formaplustpro.fr
- 🌟 **Certification** : Inscrite au Répertoire Spécifique