

Certification RS 6792 : Intégrer l'IA Conversationnelle dans le Cycle de Vente

Bienvenue dans notre formation certifiante qui vous permettra de maîtriser l'intelligence artificielle comme levier de performance commerciale. Conçue pour les professionnels de la vente, cette certification vous guidera à travers les meilleures pratiques d'intégration de l'IA dans votre processus commercial, de la prospection à la fidélisation.

Formule Avancée

10-09-2025 version 001

Objectifs et Public Cible

C1 - Identifier les situations

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.

C2 - Rédiger un questionnement

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.

C3 - Améliorer la qualité des réponses

Améliorer la qualité des réponses, en analysant les réponses de l'IA, en corrigeant le questionnement afin d'pour obtenir des gains de temps et d'efficacité dans le processus de vente.

C4 - Garantir le respect des normes de protection des données et d'éthique

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.

Notre formation s'adresse à :

- Commerciaux sédentaires ou vacataires, exerçant en indépendant ou en entreprise, souhaitant exploiter l'intelligence artificielle pour réaliser des gains de temps et d'efficacité dans leur approche conseil auprès des prospects dans le cycle de vente.
- Dirigeants pour lesquels la vente n'est pas leur activité principale, souhaitant exploiter l'intelligence artificielle pour réaliser des gains de temps et d'efficacité dans leur approche conseil auprès des prospects dans le cycle de vente.

Modalités d'Accès à la Formation

Délai d'accès

Délai de 14 jours

Modalités d'accès

01

Pré-inscription

Inscription initiale sur notre plateforme

02

Test de positionnement

Évaluation de votre niveau actuel en IA commerciale

03

Évaluation de besoin

Analyse personnalisée de vos objectifs et besoins spécifiques

04

Validation et Contrat

Finalisation administrative et envoi des documents de formation

Modalités de formation

Formation à distance

- Accès à une plateforme de contenu en ligne ou mixte

Formation en présentiel

- 9 rue Hélène Boucher 94390 Paray Vieille Poste
- 209 rue René Caudron 60280 Margny les Compiègnes

Mention Obligatoire :

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.
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.

Modalité Technique
Ce matériel inclut

Accès plateforme LMS

Accédez à notre plateforme d'apprentissage en ligne dédiée.

Supports de cours numériques

Tous les supports de cours sont disponibles au format digital.

Exercices pratiques

Mettez en application vos connaissances avec des exercices concrets.

Cas d'évaluation

Évaluez vos progrès à travers des études de cas réalistes.

Templates et guides

Bénéficiez de modèles et de guides pratiques pour faciliter votre travail.

Documents administratifs

Retrouvez facilement tous les documents administratifs nécessaires.

Prérequis

Expérience en vente

Minimum 6 mois d'expérience en développement commercial.

Outils numériques

Connaissance de base des outils numériques et bureautiques.

Équipement

Ordinateur avec connexion internet stable et navigateur web récent.

Modalités Pédagogiques

Une approche hybride et pratique

Méthodes variées

démonstratives, affirmatives, applicatives et interrogatives

Études de cas réels

issus de votre secteur d'activité

Exercices pratiques

de rédaction de prompts et d'itération

Quiz et évaluations formatives

tout au long du parcours

Notre formation alterne théorie et pratique avec une priorité donnée à l'application concrète. Vous repartirez avec des outils immédiatement utilisables dans votre quotidien commercial.

Options de formation flexibles



Présentiel

À Paris-Orly ou Margny lesCompiègne



FOAD distanciel

Via notre plateforme LMS



Mixte

Combinaison adaptée à vos besoins

Modalités d'Évaluation

01

Étude de cas et présentation devant le 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 demandés 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 questionnement auprès d'un logiciel d'IA pour obtenir une réponse pertinente et exploitable en s'adaptant à la plateforme et à l'objectif du questionnement.

02

Étude de cas et présentation devant le 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.

Pondération : 2

03

Questionnement de type QCM

- Taux de bonnes réponses minimum : 70%
- Pondération : 1

Détails de la formation

Durée totale

20 heures 30 minutes

Prix

3 000 € TTC

Lieux de formation

9 Rue Hélène Boucher, Paray-Vieille-Poste
209 Rue René Caudron, Margny-lès-Compiègne

Prérequis

Notions de base en techniques de vente
Savoir utiliser un navigateur web récent

Nous accueillons les personnes en situation de handicap. Des aménagements pédagogiques sont possibles sur demande auprès de notre référent Laurent Delma.

Vos contacts

Support technique

admin@teckpia.com

Référent pédagogique

Paul Vigneron
contact@growthtarget-formation.com

Référent handicap

Olivier Lange
contact@growthtarget-formation.com

Prochaines sessions

Consultez notre site web pour connaître les dates des prochaines sessions ou contactez-nous pour organiser une session sur mesure pour votre équipe commerciale.




Évaluation et Certification

Test de positionnement initial

Évaluation de votre niveau de départ pour personnaliser votre parcours

QCM intermédiaires

Tests réguliers avec un seuil de réussite de 70% pour valider chaque module

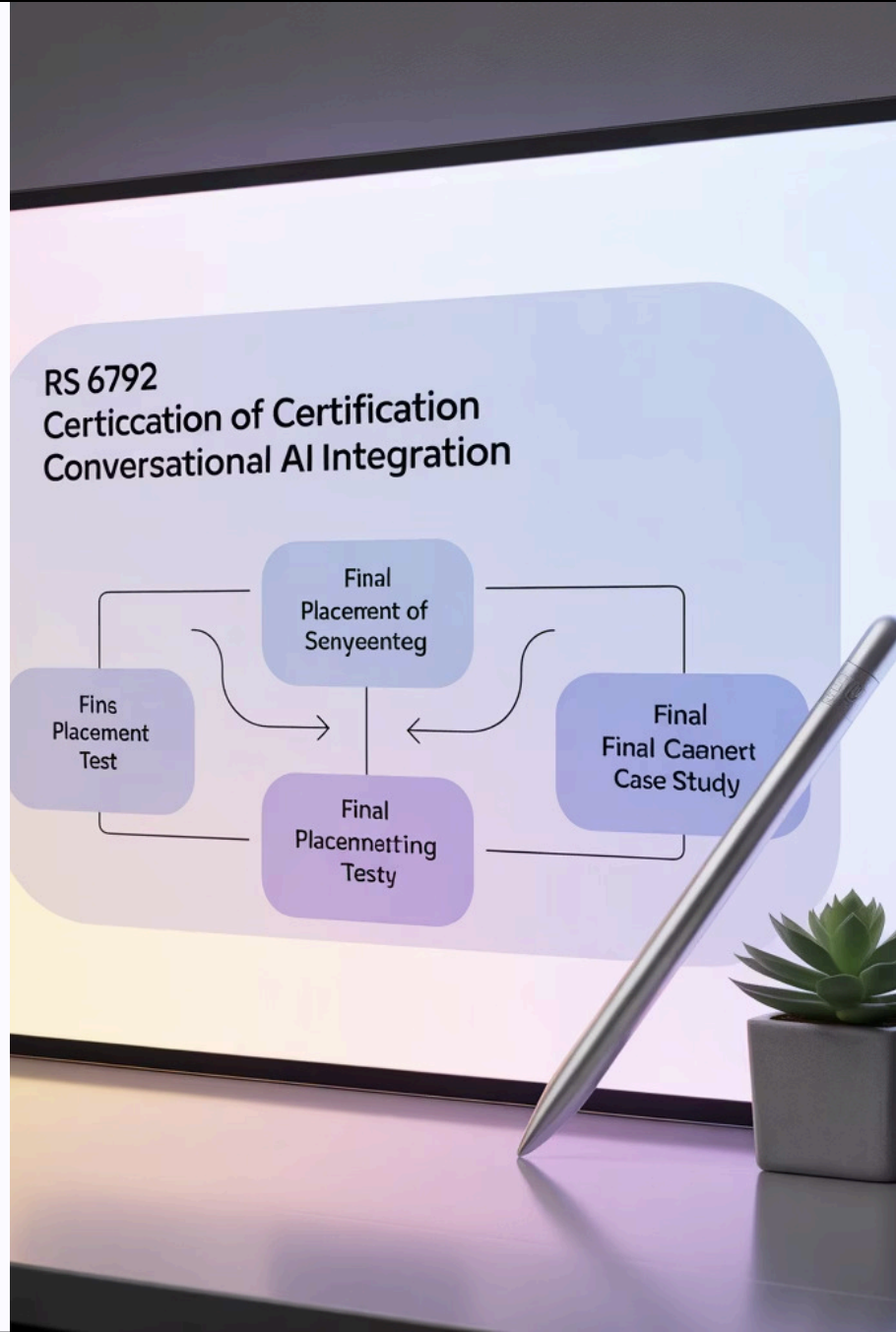
Étude de cas finale

Mise en situation réelle d'intégration de l'IA dans un processus de vente complet

Examen officiel RS 6792

Préparation complète à la certification reconnue par l'État

La certification RS 6792 "Intégrer l'IA conversationnelle dans le cycle de vente" est reconnue par **France Compétences** et valorisable sur votre CV et profil LinkedIn.



Voies d'Accès et Compéténce

Voie d'accès

- Après un parcours de formation continue
- Jury associé
- Ou en complément de Online Sales Success (interne)
- Tout professionnel de la vente ayant l'expérience de l'utilisation de l'intelligence artificielle ou un professionnel souhaitant acquérir une expérience commerciale (externe).

Compétences

- Commerciaux internes ou externes utilisant l'IA pour optimiser l'efficacité des ventes.
- Managers/Responsables commerciaux intégrant l'IA dans les processus de vente (CRM, automatisations, création de contenu après appel, etc.)
- Indépendants, freelances, entrepreneurs souhaitant automatiser et personnaliser leurs échanges commerciaux grâce à l'IA
- Consultants de TPE/PME pour qui la vente n'est pas le métier principal, mais souhaitant adopter l'IA dans leur stratégie de croissance commerciale

Structure de la Formation (20h30)



Module 1 : Qu'est ce que l'IA (2h50)

Ce module présente les fondamentaux de l'intelligence artificielle et ses applications dans le contexte commercial.



Module 2 : L'IA dans le cycle de vente dans la vente (4h)

Ce module explore comment intégrer l'IA à chaque étape du cycle de vente, particulièrement dans un contexte de vente à distance.



Module 3 : Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente (7h)

Ce module se concentre sur l'utilisation pratique de l'IA pour optimiser chaque maillon de la chaîne de valeur commerciale.



Module 4 : Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives (4h10)

Ce module enseigne comment automatiser la veille concurrentielle et simplifier les tâches administratives grâce à l'IA.

Module 1 : Qu'est ce que l'IA

Contenu du module (2h50) :

- Différence entre IA et automatisation
- L'histoire de l'IA
- La place de l'IA dans l'acte de vente d'une vente à distance
- Les perspectives d'évolution de l'IA et les chiffres clés
- La règlementation européenne en matière d'IA
- La règlementation internationale en matière d'IA

Ce module fondamental vous permettra de comprendre les bases de l'intelligence artificielle, son évolution historique, sa place dans la vente à distance et le cadre réglementaire qui l'encadre.

Module 2 : L'IA dans le cycle de vente dans la vente

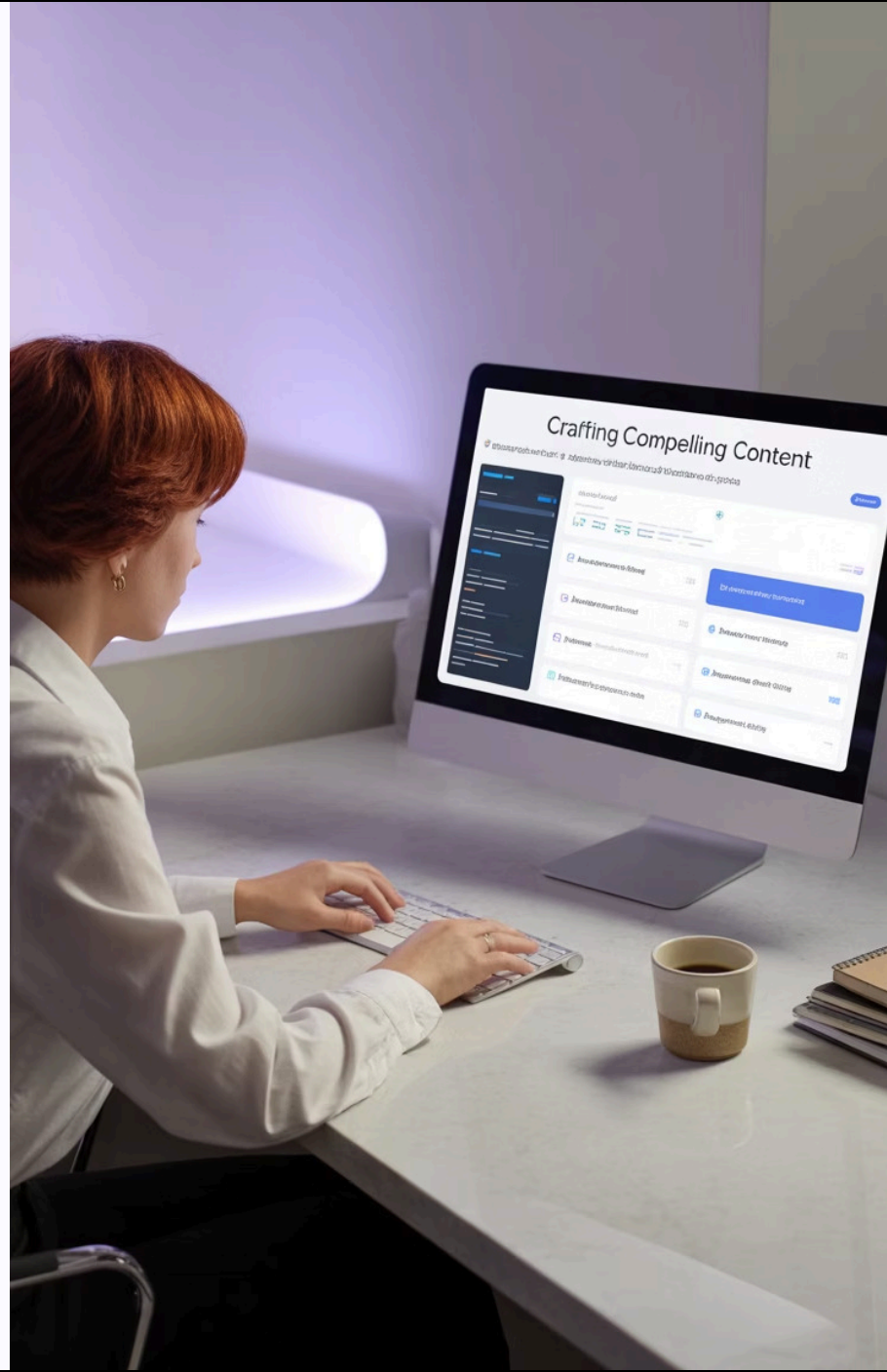
Contenu du module (4h) :

Le cycle de vente dans la vente à distance

Quel IA va impacter quelle partie du cycle de vente lors d'une vente à distance

Fixer des KPIs pour mesurer l'impact de l'IA dans le cycle de vente d'une vente à distance

Ce module explore le cycle de vente spécifique à la vente à distance, identifie les points d'impact de l'IA sur chaque étape et vous apprend à mesurer l'efficacité de ces intégrations.



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

Ce module vous forme à la maîtrise des prompts et à l'utilisation concrète de l'IA dans votre cycle de vente, avec un focus sur la mesure des gains d'efficacité.

Contenu du module (7h) :

- Qu'est-ce qu'un prompt ?
- Les différentes étapes d'un prompt
- Savoir rédiger un prompt de qualité
- Savoir corriger un prompt pour obtenir une réponse plus efficace
- L'utilisation concrète des principaux IA dans l'acte de vente lors d'une vente à distance
- 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

Contenu du module (4h10) :

Automatiser la production administrative commerciale de l'acte de vente dans une vente à distance grâce à l'IA

Créer un enchaînement de tâches commerciales entièrement gérer par l'IA

Comment gérer sa veille commerciale grâce à l'IA

Ce module vous apprend à automatiser vos tâches administratives commerciales, créer des workflows IA et optimiser votre veille concurrentielle pour gagner en efficacité. (Durée : 3h05)

