

Certification RS6792

# INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE

Certificateur ONLINE SALES SUCCESS

21h

## Organisme de formation

WAYSTAGE

229 RUE SAINT-HONORÉ, 75001 PARIS

## Informations légales

SIRET : 91785090100021

NDA : 11756680375

## Contact

✉ contact@waystage.fr

🌐 www.waystage.fr

## Référent handicap et pédagogique

👤 M. Fabien Silva Coronel

📞 06 75 85 43 24

# INTÉGRER L'IA CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE

## Compétences visées

La certification RS6792 Certificateur ONLINE SALES SUCCESS développe les compétences nécessaires pour exploiter efficacement l'IA conversationnelle dans votre processus commercial.



### 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



### C2 - Rédiger des prompts efficaces

- Formuler des requêtes structurées avec persona précis
- Intégrer objectifs clairs et variables contextuelles
- Adapter le questionnement à la plateforme d'IA utilisée



### 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



### C4 - Assurer la conformité

- Respecter le cadre RGPD et réglementations européennes
- Identifier les spécificités des cadres internationaux
- Intégrer les considérations éthiques et écologiques

# Public visé et prérequis

Cette formation s'adresse aux professionnels souhaitant optimiser leur processus commercial grâce à l'intelligence artificielle conversationnelle.



## Public visé

Cette certification RS6792 Certificateur ONLINE SALES SUCCESS est adaptée pour :

- 👤 Commerciaux sédentaires
- 🚗 Commerciaux itinérants
- 💼 Indépendants
- 👑 Dirigeants
- 📣 Responsables marketing
- 📞 Chargés de relation client



## 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

## Accessibilité

FORMATION ACCESSIBLE À TOUTE PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP.  
Contact : M. Fabien Silva Coronel au 06 75 85 43 24

# INTÉGRER L'IA CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE

## Financement CPF et Certification



### Prise en charge CPF

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.



### Certification et examen

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.

# MODALITÉS D'ÉVALUATION



## Épreuve 1 Pondération 3

- Étude de cas : Optimisation d'un cycle de vente avec IA
- Livrables : plan d'actions + démonstration
- Finalisation par un oral de 10 minutes
- Application concrète des compétences C1 et C3



## Épreuve 2 Pondération 2

- Étude de cas : Analyse et amélioration de prompts IA imparfaits
- Livrables : prompts révisés + justification
- Finalisation par un oral de 5 minutes
- Application concrète de la compétence C2



## Épreuve 3 Pondération 1

- Quiz : RGPD, éthique, conformité IA
- Questions à choix multiples et questions ouvertes
- Évaluation des connaissances réglementaires
- Application concrète de la compétence C4



## Conditions de réussite

- Moyenne pondérée globale  $\geq 70/100$
- Réalisation obligatoire des 3 épreuves
- Respect de la charte anti-plagiat
- Présentation à l'examen final RS6792 (obligatoire, à distance)

# Scénario pédagogique (Module 1 – 7h) : Fondamentaux et opportunités

## Objectif et séquences

### Objectif de module

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

### Séquences pédagogiques

S1 1h

Cadrage, objectifs, diagnostic des processus commerciaux

S2 2h

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

S3 2h

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

S4 2h

Atelier guidé – Cartographie du cycle de vente et identification des quick wins

### Méthodes pédagogiques

💡 Expositive (présentation théorique des concepts)

❓ Interrogative (diagnostic, questionnements)

💻 Démonstrative (cas d'usage, exemples)

👥 Active (ateliers pratiques en groupe)

## Modalités et ressources

### Modalités

👤 Présentiel ou distanciel synchrone (groupes ≤ 8)

⌚ 7 heures réparties selon les besoins

💬 Interactions régulières et participation active

### Évaluations formatives

👤 Diagnostic initial des pratiques commerciales

⚡ Quiz flash de compréhension (IA générative)

📝 Revue des livrables d'atelier (cartographie)

💬 Retours individuels sur les propositions

### Ressources et supports

📄 Supports de cours (panorama IA, exemples)

📅 Canevas de cartographie du cycle de vente

☑ Checklists d'identification des opportunités

🕒 Grille d'évaluation impact/faisabilité

# Scénario pédagogique - Module 2 (7h) : Prompting et optimisation

## Objectif et progression

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

## Séquences pédagogiques

### S1 - 1h30 Principes du prompt engineering

Construction de personas précis, définition d'objectifs clairs, intégration des contraintes et variables métier, structure et syntaxe optimisées

### S2 - 2h Conception de prompts par étape

Prompts spécialisés pour la découverte client, le traitement des objections, la rédaction d'emails commerciaux et la génération de scripts d'appel

### S3 - 1h30 Évaluation et métriques de qualité

Critères d'efficacité des prompts, méthodes d'itération systématique, système de traçabilité et versioning des prompts efficaces

### S4 - 2h Atelier pratique

Amélioration de prompts imparfaits, analyse critique et revue par pairs, optimisation itérative en conditions réelles

## Méthodes pédagogiques

- Démonstrative (plateformes d'IA en conditions réelles)
- Active (ateliers pratiques en binôme et sous-groupes)
- Interrogative (analyse critique et auto-évaluation)



## Modalités et ressources

### Modalités

- Présentiel ou distanciel synchrone (groupe ≤ 8)
- Démonstrations en direct sur plateformes d'IA
- Travaux pratiques en binôme et individuels
- Rythme soutenu avec alternance théorie/pratique

### Évaluations formatives

- Exercices pratiques notés en continu
- Feedback pair-à-pair sur les prompts créés
- Mini-oraux de présentation et justification
- Mesure des gains de performance des prompts

### Ressources et supports

- Modèles de prompts par étape du cycle de vente
- Grilles d'évaluation et d'amélioration des prompts
- Bibliographie et ressources sectorielles
- Cas pratiques adaptés aux contextes des participants

# Scénario pédagogique (Module 3 – 7h) : Conformité et déploiement

## Objectif et séquences

### Objectif de module

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

#### 1 RGPD, sécurité et gouvernance (2h)

RGPD, sécurité, confidentialité, gouvernance des données

#### 2 Éthique et responsabilité (1h)

Éthique, biais, impacts environnementaux et responsables

#### 3 Intégration process commerciaux (2h)

Intégration dans le processus de vente (CRM, scripts, emails, playbooks)

#### 4 Mesure de performance (1h30)

Mesure de performance, A/B testing, ROI, tableaux de bord

#### 5 Préparation examen (30min)

Préparation à l'examen RS6792 (consignes, critères, attentes)

## Méthodes pédagogiques

-  Expositive : présentation du cadre réglementaire RGPD/IA
-  Étude de cas : analyse de situations réelles
-  Ateliers de mise en situation : audit conformité



## Modalités et évaluations

### Modalités

-  Présentiel ou distanciel synchrone

-  Groupes limités à 8 participants maximum

-  7h de formation sur 1 journée

### Évaluations formatives

-  Quiz RGPD et conformité réglementaire

-  Observation des mises en situation

-  Corrections collectives de cas pratiques

-  Auto-évaluation préparatoire à la certification

### Ressources et supports

-  Gabarits conformité RGPD pour l'IA conversationnelle

-  Trames de playbook d'intégration CRM

-  Checklists d'audit conformité et performance

-  Templates de tableaux de bord KPI

-  Guide préparatoire à l'examen RS6792

# INTÉGRER L'IA CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE

## Organisation et financement

### Durée et format

- 21 heures de formation
- 100% synchrone - Formation en temps réel avec formateur
- Groupes limités à 8 participants
- Sessions régulières selon vos contraintes professionnelles

 Format Présentiel et Distanciel

### Lieu

- 229 rue Saint-Honoré, 75001 Paris
- À distance via notre plateforme de formation
- Uniquement synchrone

### Matériel nécessaire

- Ordinateur personnel
- Connexion internet stable
- Compte plateforme IA (inclus)
- Micro-casque recommandé (distanciel)

### Modalités de financement

- Finançable par OPCO
- Paiement en 3x sans frais
- Plan de développement des compétences
- Tarif préférentiel pour les indépendants

Tarif de la formation : 1 400 € HT soit 1 680 € TTC

### Accessibilité et contact

 **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**  
Référent handicap et pédagogique : M. Fabien Silva Coronel

 Téléphone : 06 75 85 43 24  
 Email : [contact@waystage.fr](mailto:contact@waystage.fr)  
 Site web : [www.waystage.fr](http://www.waystage.fr)