



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
Réfèrent handicap et pédagogie : M. Fabien Silva Coronel



Téléphone : 06 75 85 43 24



Email : contact@waystage.fr



Site web : www.waystage.fr