

INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE

Certification professionnelle RS6792

Certificateur ONLINE SALES SUCCESS

 Répertoire Spécifique France Compétences

BtoDeal Formation - Organisme de formation professionnelle

 49 RUE DE PONTIEU, 75008 PARIS

 SIRET : 91197820300022

 Numéro de déclaration d'activité : 11756864275

 contact@btodealformation.com

 06 60 93 75 75

Présentation générale de la formation

La formation RS6792

Cette certification professionnelle vise à doter les professionnels de la vente des compétences nécessaires pour **intégrer efficacement l'intelligence artificielle conversationnelle** dans leur cycle de vente, améliorant ainsi leur approche conseil et leur efficacité commerciale.

Elle répond aux besoins des commerciaux sédentaires ou vacataires exerçant en indépendant ou en entreprise, ainsi qu'aux dirigeants pour lesquels la vente n'est pas leur activité principale.

Certificateur ONLINE SALES SUCCESS

Contexte professionnel

Dans un environnement commercial en constante évolution, l'intelligence artificielle conversationnelle représente un levier stratégique pour :

- Optimiser le temps consacré à la prospection et qualification des leads
- Personnaliser les approches clients avec plus de précision
- Améliorer la réactivité et la pertinence des réponses aux objections
- Automatiser certaines tâches répétitives du cycle de vente

Enjeux et finalité

Les entreprises et professionnels qui intègrent l'IA conversationnelle à leur stratégie commerciale peuvent bénéficier de :

- **Gains de productivité significatifs** dans les phases de prospection et qualification
- **Personnalisation accrue** des interactions avec les prospects et clients
- **Amélioration des taux de conversion** grâce à des argumentaires optimisés
- **Conformité assurée** aux réglementations sur l'usage des données et de l'IA

Activités professionnelles visées

- Consultation commerciale assistée par IA
- Élaboration de scénarios de vente optimisés
- Personnalisation à grande échelle des approches client
- Analyse et amélioration continue des processus commerciaux
- Mise en conformité des pratiques commerciales utilisant l'IA

Objectifs pédagogiques de la formation

À l'issue de cette formation certifiante, les participants seront capables de maîtriser les compétences suivantes, conformément au référentiel RS6792 *Certificateur ONLINE SALES SUCCESS* :

Identifier les opportunités d'IA dans la vente

- Repérer les **situations commerciales** où l'IA apporte une réelle plus-value
- Évaluer les potentiels **gains de temps et d'efficacité** dans le cycle de vente
- Distinguer les différentes modalités de vente adaptées à l'usage de l'IA (distance, présentiel, écrit)
- Anticiper les impacts sur la relation client et la performance commerciale

Formuler des requêtes IA pertinentes

- Rédiger des **prompts précis et efficaces** adaptés aux plateformes d'IA
- Intégrer des **personas clients** et définir clairement la cible visée
- Formuler des objectifs explicites et mesurables dans les requêtes
- Incorporer des **variables dynamiques** pour personnaliser les interactions

Optimiser les réponses IA

- Analyser les **points forts et limites** des réponses générées
- Identifier les étapes manquantes dans les prompts initiaux
- **Reformuler efficacement** les requêtes pour obtenir des résultats plus pertinents
- Mesurer les gains commerciaux obtenus grâce à l'amélioration des prompts

Assurer conformité et éthique

- Maîtriser le cadre **réglementaire RGPD** applicable à l'IA en contexte commercial
- Identifier les spécificités juridiques françaises, européennes et internationales
- Intégrer les **considérations éthiques** dans l'utilisation de l'IA en vente
- Prendre en compte les **enjeux écologiques** liés à l'utilisation des technologies IA

Public concerné et prérequis

Public visé

- **Commerciaux sédentaires ou itinérants** exerçant en entreprise ou en indépendant, souhaitant optimiser leur temps et leur efficacité grâce à l'IA
- **Dirigeants et managers** pour lesquels la vente n'est pas l'activité principale mais souhaitant développer leur approche commerciale
- **Conseillers clients et chargés de relation client** impliqués dans les processus de vente et de fidélisation
- Toute personne ayant besoin d'**intégrer l'IA dans sa démarche commerciale** pour gagner en efficacité

Prérequis d'entrée en formation

- **Niveau académique** : Aucun diplôme spécifique n'est requis pour accéder à cette formation
- **Expérience professionnelle** : Disposer d'une première expérience dans la vente ou la relation client est recommandé mais non obligatoire
- **Compétences numériques** : Maîtrise des outils informatiques de base (navigation web, utilisation d'un ordinateur)
- **Linguistique** : Bonne maîtrise du français à l'écrit et à l'oral

Accessibilité et modalités d'adaptation

Cette formation est accessible à toute personne motivée à intégrer l'IA dans ses processus commerciaux, sans distinction de niveau académique ou d'expertise technique préalable en IA. Un questionnaire de positionnement sera proposé en amont pour adapter le parcours à votre niveau de départ et à vos objectifs professionnels.

Si vous êtes en situation de handicap, notre référent handicap Linda Noschese (linda.noschese@btodealformation.com - 06 60 93 75 75) étudiera avec vous les adaptations possibles pour suivre la formation dans les meilleures conditions.

Organisation pédagogique de la formation

Notre formation certifiante RS6792 *Certificateur ONLINE SALES SUCCESS* est conçue pour s'adapter aux besoins des professionnels en activité. Les modalités d'organisation sont pensées pour favoriser l'acquisition des compétences tout en permettant de maintenir votre activité professionnelle.

🕒 Durée et rythme

Durée totale : 21 heures de formation
Période : Sur 1 à 4 semaines (adaptable selon vos contraintes)

Rythme : Modules de 3h à 7h selon les formats

- Format intensif : 3 jours consécutifs (7h/jour)
- Format souple : 7 sessions de 3h (réparties sur 2 à 4 semaines)
- Format personnalisé : adapté à vos besoins spécifiques

📍 Modalités et lieu

Formats disponibles :

- 👥 **Présentiel** : dans nos locaux parisiens ou dans votre entreprise
- 💻 **Distanciel** : via plateforme collaborative sécurisée
- 🔁 **Mixte** : combinaison présentiel/distanciel selon vos besoins

Adresse présentiel : BtoDeal Formation - 49 rue de Ponthieu, 75008 Paris

Taille des groupes : 4 à 8 participants maximum

€ Tarif et financement

1 400€ HT (1 680€ TTC)

Formation de 21 heures comprenant :

- Accès aux plateformes IA pendant la formation
- Supports pédagogiques et ressources documentaires
- Évaluation et certification officielle RS6792

Solutions de financement :



- Prise en charge par votre OPCO
- Facilité de paiement en 3 fois sans frais

Contactez-nous pour une étude personnalisée de vos droits à la formation.

👤 Équipe pédagogique

Intervenants : Experts certifiés en IA conversationnelle et vente

- Consultants spécialistes en IA générative et stratégie commerciale
- Formateurs certifiés avec minimum 5 ans d'expérience
- Professionnels en activité maîtrisant les dernières évolutions du secteur

Référente pédagogique : Hajar Adadi (06 52 29 90 41)

Support technique : Assistance disponible en continu

💻 Matériel et prérequis techniques

Matériel nécessaire :

- Ordinateur personnel avec webcam et microphone
- Connexion Internet stable (débit minimum recommandé : 5 Mbps)
- Navigateur récent (Chrome, Firefox, Edge)

Accès fournis :

- Comptes d'essai sur plateformes IA (ChatGPT, autres selon besoin)
- Espace numérique de travail personnalisé
- Ressources documentaires et supports de formation

📌 Information importante

Un questionnaire préalable vous sera envoyé avant la formation pour adapter le parcours à vos besoins spécifiques et votre niveau de connaissance en IA. Les dates, horaires et formats peuvent être personnalisés selon vos contraintes professionnelles. N'hésitez pas à nous contacter pour établir un planning sur mesure.

Modalités d'inscription et d'accès

Notre processus d'inscription est conçu pour être simple et accessible. Nous vous accompagnons à chaque étape pour faciliter votre entrée en formation.

1 Candidature initiale

- Formulaire d'inscription **en ligne** sur www.btodealformation.com
- Envoi du CV et lettre de motivation par mail à contact@btodealformation.com
- Contact par téléphone au **06 52 29 90 41**

2 Entretien personnalisé

- Échange **téléphonique ou visioconférence** (30 min)
- Analyse de vos attentes et besoins spécifiques
- Validation de l'adéquation formation/projet professionnel

3 Confirmation d'inscription

- Réponse sous **7 jours maximum**
- Convention de formation et programme détaillé
- Accès à la plateforme préparatoire (si applicable)



🧑 Accessibilité pour tous

BtoDeal Formation s'engage pour l'accès de tous à la formation professionnelle. Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Notre **référente handicap Linda Noschese** (linda.noschese@btodealformation.com - 06 60 93 75 75) est à votre disposition pour étudier les aménagements possibles et vous accompagner dans votre démarche. N'hésitez pas à nous signaler vos besoins spécifiques lors de votre inscription pour que nous puissions vous accueillir dans les meilleures conditions.

Moyens et supports pédagogiques

Notre formation combine des méthodes pédagogiques variées et des outils de pointe pour vous permettre de maîtriser l'utilisation de l'IA conversationnelle dans votre pratique commerciale.

Environnement numérique d'apprentissage

- **Plateforme e-learning** dédiée avec accès personnalisé 24/7
- **Ressources téléchargeables** : guides pratiques, templates de prompts
- FAQ interactive et base de connaissances sur les cas d'usage IA en vente
- Forum d'échange entre apprenants et formateurs pour partage d'expériences

Ateliers pratiques et collaboratifs

- **Études de cas réels** issus du terrain commercial
- **Mises en situation** sur des scénarios de vente authentiques
- Exercices de rédaction et d'amélioration de prompts commerciaux
- Sessions collaboratives d'analyse et d'optimisation de résultats IA

Supports pédagogiques structurés

- **Modules vidéo** séquencés par compétence et niveau
- **Quiz interactifs** d'autoévaluation et de validation des acquis
- Fiches synthétiques sur les aspects réglementaires et éthiques
- Bibliothèque de cas d'usage sectoriels et documentation technique

Accompagnement personnalisé

- Suivi individuel avec **feedback personnalisé** sur vos productions
- **Sessions de questions/réponses** avec les experts formateurs
- Coaching sur l'intégration de l'IA dans votre contexte professionnel spécifique
- Accompagnement à la préparation des évaluations certificatives

PLATEFORMES D'IA CONVERSATIONNELLE UTILISÉES PENDANT LA FORMATION



ChatGPT (OpenAI)



Claude (Anthropic)



Gemini (Google)



Alternatives Open Source

Modalités d'évaluation et de certification

Pour obtenir la certification RS6792 *Certificateur ONLINE SALES SUCCESS*, les candidats doivent valider trois modalités d'évaluation complémentaires, permettant d'évaluer toutes les compétences requises pour intégrer l'IA conversationnelle dans un contexte commercial.

1	Étude de cas et présentation orale Pondération : 3 Format Situation de vente caractérisée (tirage au sort parmi 10 cas d'entreprises innovantes), analyse d'usage de l'IA et présentation devant jury. Critères d'évaluation - Identification précise de la modalité de vente - Caractérisation du gain de temps et d'efficacité - Choix approprié du logiciel d'IA selon la situation - Pertinence de l'analyse des forces/faiblesses de l'algorithme Durée 1h de préparation + 10 minutes de présentation Évaluation Jury composé de professionnels du digital et de la vente évaluant selon une grille critériée.
2	Optimisation de prompts IA Pondération : 2 Format Étude de cas sur des questionnements imparfaits adressés à une IA. Analyse et proposition d'améliorations. Critères d'évaluation - Identification des étapes manquantes dans le prompt - Analyse des écarts entre réponse obtenue et attendue - Pertinence des améliorations proposées - Intégration des variables dynamiques et contexte Durée 30 minutes de préparation + 5 minutes de présentation Évaluation Présentation des améliorations et justification de leur impact sur l'efficacité commerciale.
3	QCM sur la conformité et l'éthique Pondération : 1 Format Quiz en ligne asynchrone de 10 questions (tirées parmi 20, renouvelées mensuellement) sur le cadre réglementaire et éthique. Critères d'évaluation - Connaissance du RGPD et cadre européen - Compréhension des réglementations hors UE - Maîtrise des enjeux éthiques - Sensibilisation aux impacts écologiques de l'IA Durée 30 minutes maximum Validation Score minimum requis : 70% de bonnes réponses

Programme détaillé : Blocs de compétences

Notre programme est structuré autour des 4 compétences définies par le référentiel RS6792 *Certificateur ONLINE SALES SUCCESS*, chacune développée à travers des objectifs opérationnels et des mises en situation professionnelles.

C1 Identifier les situations commerciales à valeur ajoutée IA 5h

Description

Identifier les situations professionnelles ou les activités commerciales dans lesquelles l'IA apporte une réelle plus-value afin de réaliser un gain de temps et d'efficacité dans le processus de vente.

Objectifs opérationnels

- Cartographier les étapes du cycle de vente propices à l'IA
- Évaluer les **gains potentiels** (temps, conversion, satisfaction client)
- Sélectionner les situations de vente adaptées (distance, écrit, présentiel)
- Diagnostiquer les besoins spécifiques de son contexte commercial

C2 Rédiger des prompts IA efficaces et contextualisés 7h

Description

Rédiger un questionnaire 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 questionnaire, avec variables dynamiques et contexte précis.

Objectifs opérationnels

- Concevoir des **personas clients** précis et ciblés
- Formuler des requêtes sans ambiguïté avec objectifs clairs
- Intégrer des **variables dynamiques** pour personnalisation
- Définir des cadrages temporels ou géographiques pertinents

C3 Analyser et optimiser les réponses IA 5h

Description

Améliorer la qualité des réponses en analysant les productions de l'IA, en identifiant les lacunes et en corrigeant le questionnaire pour obtenir des gains significatifs d'efficacité commerciale.

Objectifs opérationnels

- Analyser les **écarts** entre réponses obtenues et attendues
- Identifier les étapes manquantes dans le prompt initial
- Reformuler efficacement les requêtes pour plus de pertinence
- Mesurer l'impact commercial des améliorations apportées

C4 Garantir conformité réglementaire et éthique 4h

Description

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.

Objectifs opérationnels

- Maîtriser le cadre **RGPD** applicable à l'IA commerciale
- Identifier les spécificités juridiques hors Union Européenne
- Intégrer les considérations **éthiques** dans l'usage client
- Prendre en compte les **enjeux écologiques** liés à l'IA

Validation de la formation et certification

Certification professionnelle RS6792 *Certificateur ONLINE SALES SUCCESS*

Enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences

EXAMEN OBLIGATOIRE : Cette formation prépare à l'examen final de la certification « Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente », enregistrée à [France Compétences](#) sous le numéro RS6792. L'examen final, à distance, est obligatoire. Le certificateur est Online Sales Success. À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification.

Pour obtenir la certification RS6792 "Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente", les candidats doivent satisfaire à l'ensemble des critères d'évaluation suivants :

 Conditions d'obtention de la certification

- Participation active à **l'intégralité du parcours** de formation
- Réussite aux **trois modalités d'évaluation** avec une note moyenne minimale de 70%
- Présentation des études de cas et soutenance devant le jury
- Réalisation des travaux pratiques requis démontrant la maîtrise des compétences du référentiel

 Attestations délivrées

- Une **attestation de fin de formation** remise à tous les participants
- Une **attestation de réussite** en cas de validation partielle des compétences
- Un **parchemin de certification RS6792** en cas de validation complète
- Un relevé de compétences détaillant les acquis validés

 Modalités de validation

- Validation formelle par un **jury professionnel composé d'experts** du domaine
- Évaluation selon une **grille de critères standardisée** issue du référentiel
- Délibération du jury dans un délai de 15 jours après la soutenance finale
- Possibilité de rattrapage en cas d'échec partiel (une seule session supplémentaire)

 Reconnaissance et validité

- Certification reconnue par l'État au niveau national (**France Compétences**)
- Validité de la certification : **permanente** (pas de renouvellement nécessaire)
- Certification valorisable dans le cadre du **Compte Personnel de Formation** (CPF)
- Reconnaissance par les acteurs du secteur commercial et de l'IA

FINANCEMENT 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.

Taux de réussite à l'examen de certification pour notre OF : en attente de statistiques

Encadrement, suivi et traçabilité

Un accompagnement personnalisé et un suivi rigoureux sont essentiels à la réussite de votre parcours de formation. BtoDeal Formation s'engage à mettre en place les dispositifs suivants :

Équipe pédagogique

- Formateurs **certifiés et experts** en intelligence artificielle appliquée au commerce
- Professionnels en activité avec expérience terrain dans l'intégration de l'IA au cycle de vente
- **Référente pédagogique : Hajar Adadi** - hajar.adadi@btodealformation.com - 06 52 29 90 41
- Accompagnement personnalisé tout au long de votre parcours

Plateforme de suivi

- Accès à un **espace apprenant personnalisé** pendant et après la formation
- Centralisation des supports, ressources et travaux pratiques
- Suivi individuel de progression et tableau de bord des compétences
- Messagerie directe avec l'équipe pédagogique (réponse sous 48h maximum)

Documentation et traçabilité

- **Émargement numérique** pour chaque session de formation
- Attestations de présence et de suivi de formation
- Livret de suivi pédagogique personnalisé
- Portfolio des travaux et réalisations durant la formation
- Relevé de connexion et d'activité sur la plateforme e-learning

Suivi post-formation

- **Entretien bilan** à l'issue de la formation
- Point de suivi individuel à **3 mois** (visioconférence ou téléphone)
- Questionnaire d'évaluation à **6 mois** pour mesurer l'impact professionnel
- Option d'**accompagnement individuel** complémentaire (coaching personnalisé)
- Accès à la communauté des certifiés RS6792 *Certificateur ONLINE SALES SUCCESS*

RS6792 - INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE

Certificateur *ONLINE SALES SUCCESS*

Formation flexible et contacts

Formation flexible et personnalisable

Notre dispositif pédagogique s'adapte à votre rythme et à vos besoins spécifiques. Chaque parcours est personnalisable pour garantir une montée en compétences optimale et une intégration efficace dans votre contexte professionnel.

Rythme adaptable

Format intensif (3 jours consécutifs) ou séquentiel (6 demi-journées réparties) selon vos contraintes professionnelles

Modalités flexibles

Formation disponible en présentiel, distanciel synchrone ou format hybride avec accompagnement individualisé

1400€ HT (1680€ TTC)

21 heures de formation certifiante



Financement OPCO



Paielement en 3x sans frais

Suivi post-formation inclus :

- Séance collective de retour d'expérience à 3 mois
- Support technique pendant 6 mois (réponse sous 48h)
- Accès à la plateforme de ressources pendant 1 an

Contacts BtoDeal Formation



Contact administratif



contact@btodealformation.com



06 43 05 12 42



Référente pédagogique



Hajar Adadi



hajar.adadi@btodealformation.com



06 52 29 90 41



Référente handicap



Linda Noschese



linda.noschese@btodealformation.com



06 60 93 75 75

Pour toute demande d'adaptation, merci de nous contacter au moins 3 semaines avant le début de la formation.



BtoDeal Formation



49 RUE DE PONTTHIEU, 75008 PARIS



www.btodealformation.com



SIRET : 91197820300022



NDA : 11756864275