

INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE

Certification visée : RS 6792 · Formation 100 % distancielle

Programme v1.0 – 25/08/2025

Durée	Modalité	Accompagnement	Rythme
23 h	100 % distanciel	≥ 3 h en visio	Accès 24/7

Résumé

Formation certifiante préparant à l'examen final à distance de la certification « Intégrer l'IA conversationnelle dans le cycle de vente » (RS 6792 — enregistrée le 01/10/2024, valide jusqu'au 01/10/2026, certificateur : Online Sales Success). L'examen final comprend trois épreuves officielles : deux études de cas et un quiz RGPD/éthique.

Public visé

Commerciaux B2B/B2C, freelances, dirigeants, entrepreneurs et toute personne amenée à prospecter ou conclure des ventes souhaitant capitaliser sur l'IA conversationnelle.

Objectifs pédagogiques

- Repérer les étapes du funnel de vente où l'IA apporte un gain de temps et de performance.
- Rédiger des prompts structurés : variables dynamiques, intention claire, périmètre défini.
- Évaluer, corriger et affiner les réponses générées par l'IA.
- Vérifier la conformité juridique et éthique : RGPD, AI Act, cybersécurité, inclusion.
- Se préparer à la certification RS 6792.

Informations clés

Pré-requis	• Première expérience ou connaissances en vente. • Ordinateur équipé caméra + micro et connexion haut débit. • Questionnaire de positionnement avant entrée + entretien de validation. • CV ou lien LinkedIn demandé.
Durée totale	23 h 00 d'apprentissage, assistance formateur incluse, dont au moins 3 h en visio synchrone.
Déroulement	Distanciel asynchrone (e-learning, quiz, ressources téléchargeables) + synchrone (1:1 avec formateur ; format groupe possible selon besoins).
Rythme	Libre accès 24 h/24 – 7 j/7 : l'apprenant avance à son rythme.
Moyens techniques	• LMS sécurisé 24 h/24 – 7 j/7. • Plateformes mobilisées, dont ChatGPT®. • Espace d'entraide et messagerie directe.
Sanction	• Attestation de fin de formation. • Passage obligatoire de la certification RS 6792. • Formation dispensée par un organisme habilité.

Méthodes, suivi et assistance

Méthodes mobilisées	• Modules micro-learning et séquences SCORM interactives. • Études de cas guidées sur les plateformes visées. • Feedback asynchrone personnalisé du formateur : réponse sous 24 h ouvrées. • Traçabilité LMS : temps, progression et scores. • Au moins 3 h en direct 1:1 avec le formateur.
Suivi de l'exécution	• Traçabilité des connexions sur le LMS. • Tickets de remise des travaux pratiques datés. • Rapports d'activité envoyés au stagiaire et archivés 5 ans. • Réclamations traitées sous 10 jours ouvrés avec plan d'actions correctives.
Assistance pédagogique & technique	• Support pédagogique sous 24 h via messagerie LMS. • Hotline technique : 09 h-12 h / 14 h-18 h (UTC+1).
Modalités d'inscription	• Prise de contact par téléphone ou mail. • Entretien gratuit de positionnement et validation des prérequis. • Confirmation sous 48 h. • Démarrage sous 7 jours ouvrés après accord.

Évaluation, certification et accessibilité

Évaluation en formation	Quiz par module et cas pratiques.
Évaluation finale	• Quiz final. • Cas pratique final. • Soutenance vidéo finale. • Épreuve pratique + oral à distance.
Certification	Passage de la certification RS 6792 hors temps de formation, en dehors des 23 h.
Liens officiels	• France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6792/ • Certificateur : https://online-sales-success.fr/
Accessibilité	• Référent handicap : référent mentionné sur ce programme. • Analyse personnalisée dès la prise de contact. • Aménagements possibles : supports adaptés, rythme, temps d'épreuve. • Orientation vers partenaires spécialisés si nécessaire.

Statistiques et conformité

Statistiques et résultats	• Dernière mise à jour : 30/08/2025. • Taux de réussite : en cours de collecte. • Taux de satisfaction : en cours de collecte. • Taux d'abandon : en cours de collecte. • Les avis et taux sont analysés chaque trimestre.
Conformité & RGPD / Éthique IA	• Collecte de données limitée au strict nécessaire ; hébergement UE. • Charte éthique IA et politique RGPD disponibles sur demande. • Procès-verbaux d'examen archivés 5 ans. • Droits RGPD exerçables auprès du contact référent.
Modalité et délais d'accès	Sessions ouvertes toute l'année, sous réserve de places disponibles.

Correspondance compétences / modules

Ce programme est élaboré en adéquation avec le référentiel de compétences de la certification et couvre les compétences C1 à C4.

Compétence	Objectif visé	Modules liés	Évaluation
C1	Identifier les situations du cycle de vente où l'IA apporte une plus-value	Modules 1 et 5	Cas pratique
C2	Rédiger un questionnement (prompt) adapté à l'IA	Modules 2 et 6	Cas pratique
C3	Améliorer la qualité des réponses IA : analyse & optimisation	Modules 3 et 6	Quiz + cas pratique
C4	Vérifier la conformité juridique & éthique : RGPD, AI Act	Modules 4 et 6	Quiz + cas pratique
Global	Mobilisation des compétences C1 à C4	Modules 7-A et 7-B	Quiz + cas pratique + soutenance orale

Déroulé pédagogique

Avant toute entrée, un questionnaire de positionnement est réalisé. Assistance pédagogique asynchrone : réponse sous 24 h via messagerie. Les contenus et évaluations SCORM enregistrent temps, scores et progression dans le LMS.

Module	Intitulé	Contenus clés	Méthode	Évaluation	Durée
0-A	Introduction	Présentation des objectifs	Assistance pédagogique du formateur (≤ 24 h)	—	10 min
0-B	Plan d'action	Feuille de route	Assistance pédagogique du formateur (≤ 24 h)	—	50 min
1	Usages IA dans le cycle de vente	Cartographie prospection → closing ; moments à forte valeur IA	E-learning + assistance + évaluation des compétences	Cas pratique	4 h
2	Prompt engineering	Structure d'un prompt efficace ; variables dynamiques ; contexte ; bibliothèque de modèles	E-learning + assistance + évaluation des compétences	Cas pratique	4 h
3	Analyse & optimisation des réponses	Critères qualité ; méthodes d'itération ; journal de tests	E-learning + assistance + évaluation des compétences	Quiz	3 h
4	RGPD, éthique & AI Act	Données personnelles ; cybersécurité ; biais ; obligations légales UE/US	E-learning + assistance + évaluation des compétences	Quiz	2 h
5	Automatisation & intégration	Chaînage IA-CRM-email ; automatisation veille/prospection ; tableaux de bord IA	E-learning + assistance + évaluation des compétences	Cas pratique	3 h
6	Mise en situation métier	Étude de cas complète B2B ; simulation prompts → scripts ; mesure gains temps/CA	E-learning + assistance + évaluation des compétences	Cas pratique	3 h
7-A	Quiz global	Questions de synthèse C1 → C4	Évaluation des compétences	Quiz	1 h
7-B	Présentation finale	Dossier 20–30 p. ; pitch audio/vidéo 10 min	Évaluation des compétences	Cas pratique + soutenance orale	2 h

Contact référent

Audrey TOURBIN
07 67 50 07 22
vitaeprojectformations@gmail.com

Vitae Project Formations
46 avenue des Anglais, 17120 Barzan
SASU au capital de 2 000 € · NAF 8559A
Nouvelle-Aquitaine

Cultivons l'ambition, révélons la passion, connectons les talents