

Programme de formation

RS6792 – Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

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.

1. Pré-requis

- Connaissance de base des techniques de vente.
- Maîtrise des outils bureautiques et de navigation internet.
- Entretien individuel et test de positionnement préalable obligatoires.

2. Objectif de la formation

Cette formation vise à permettre aux professionnels de la vente d'intégrer efficacement les outils d'intelligence artificielle conversationnelle dans leur cycle commercial afin de :

- Identifier les situations professionnelles où l'IA apporte une valeur ajoutée.
- Rédiger des prompts adaptés pour obtenir des réponses pertinentes.
- Optimiser la qualité des résultats issus de l'IA.
- Garantir le respect des cadres éthiques et juridiques (RGPD, conformité légale).

3. Aptitudes visées

- Capacité à exploiter les outils conversationnels IA dans un contexte commercial.
- Capacité à analyser, corriger et améliorer les interactions IA-client.
- Capacité à respecter les règles de déontologie et de protection des données.

4. Compétences développées

- Identifier les contextes commerciaux propices à l'usage de l'IA conversationnelle.
- Concevoir des prompts performants et adaptés aux besoins clients.
- Optimiser la performance de l'IA via l'analyse et la reformulation.
- Appliquer les règles d'éthique et de conformité au sein du processus de vente.

5. Durée

21 heures (3 jours de 7 heures) – formation 100 % e-learning .

Organisation : classes virtuelles, études de cas, exercices asynchrones via plateforme LMS.

Modalités d'accès

- Diffusion : e-learning

- Procédure d'admission :

1. Demande de préinscription (évaluation des besoins et prérequis).
2. Validation de l'inscription et transmission du contrat, règlement intérieur, CGV.
3. Confirmation par retour signé et acompte.

Délais d'accès : 14 jours ouvrés avant le début de la formation (sauf dérogation).

Veuillez contacter **Assistance pédagogique** par mail, le référent pédagogique Mr N'diaye Contact@bndconseil-formation.fr

- Accessibilité : appui spécifique possible via le référent handicap

Veuillez contacter **Assistance technique** en cas de problème technique <https://online-sales-success.fr/contact/>



BND CONSEIL

7. Tarif

- 2 500 € HT

8. Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et démonstrations interactives.
- Études de cas réels issus de la pratique commerciale.
- Ateliers pratiques de conception et d'optimisation de prompts.
- Feedback individualisé et accompagnement par un formateur expert.

9. Moyens pédagogiques

- Plateforme LMS avec accès individuel.
- Outils IA (ChatGPT, Gemini, Copilot, etc.) utilisés pour les mises en situation.
- Support de cours numérique et guide d'utilisation des outils.
- Assistance technique par mail et via la plateforme .

11. Modalités d'évaluation

- **Évaluation continue** : quiz, études de cas, exercices de prompts.
- **Évaluation finale** :
 - Deux études de cas pratiques.
 - Soutenance orale (visioconférence).
 - Quiz de validation des connaissances.
- **Certification** : délivrée par *Online Sales Success* sur réussite des épreuves.

Accessibilité PSH / PMR

- Formation accessible aux PSH/PMR Oui
- Adaptation des modalités pédagogiques et techniques selon les besoins (supports adaptés, temps supplémentaire, assistance visuelle ou auditive).

Référent handicap: Mr N'diaye Babacar: contact@bndconseil-formation.fr 07 72 13 90 81

Contenu de la formation

Module	Durée	Contenu détaillé
Module 1 : Comprendre l’IA conversationnelle	3h	Définitions, enjeux et panorama des outils IA dans la vente. Impact sur les métiers commerciaux.
Module 2 : Identifier les usages de l’IA dans la vente	4h	Prospection, qualification, suivi client, argumentation. Études de cas réels et contextualisés.
Module 3 : Rédiger des prompts efficaces	4h	Techniques de questionnement et d’écriture. Exercices de formulation selon les contextes de vente.
Module 4 : Optimiser et corriger les réponses de l’IA	4h	Analyse des réponses IA, itérations, corrections et amélioration de la pertinence.
Module 5 : Respect de l’éthique et du RGPD	3h	Biais de l’IA, gestion des données clients, conformité au RGPD et normes internationales.
Module 6 : Mise en situation et préparation à l'examen	3h	Simulation d’études de cas, préparation à la soutenance et au quiz de certification.

Taux de réussite à l'examen de certification : en attente.