

PROGRAMME DE FORMATION

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Programme Cyberforma établi à partir du déroulé pédagogique de référence transmis par le certificateur Online Sales Success.

Certification : RS6792

Durée : 15h00 : 8h d'asynchrone + 3h synchrone & préparation examen + 2h30 d'exercice & quizz (évaluations) + 1h30 support pédagogique

Mise à jour source : 20/02/2026

PRÉSENTATION

Présentation de la certification

Intitulé : Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente.

Ce programme présente le déroulé pédagogique de la formation préparant à la certification RS6792. La formation est préparée par Cyberforma et la certification est délivrée par Online Sales Success.

INFORMATIONS CERTIFICATION

Certification RS6792

Certificateur : Online Sales Success

Formation préparée par Cyberforma

PUBLIC

Public visé

La formation s'adresse aux commerciaux sédentaires ou vacataires exerçant en indépendant ou en entreprise, aux dirigeants pour lesquels la vente n'est pas leur activité principale, souhaitant exploiter l'intelligence artificielle pour réaliser des gains de temps et d'efficacité dans son approche conseil auprès des prospects dans le cycle de vente.

PRÉREQUIS

Prérequis

TECHNIQUE

Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire.

CONNAISSANCE

Le candidat devra présenter des connaissances en vente.

OBJECTIFS

Objectifs pédagogiques

Savoir identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'IA apporte une plus-value afin de réaliser un gain de temps et d'efficacité dans le processus de vente / Savoir 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 / Améliorer la qualité des réponses, en analysant les réponses de l'IA, en corrigeant le questionnaire afin d'obtenir des gains de temps et d'efficacité dans le processus de vente / 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, assurant ainsi une implémentation conforme du projet de transformation.

COMPÉTENCES

Compétences attestées

COMPÉTENCE 1

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

COMPÉTENCE 2

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.

COMPÉTENCE 3

Améliorer la qualité des réponses, en analysant les réponses de l'IA, en corrigeant le questionnement afin d'obtenir des gains de temps et d'efficacité dans le processus de vente.

COMPÉTENCE 4

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, assurant ainsi une implémentation conforme du projet de transformation.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Organisation du parcours

15h00 : 8h d'asynchrone + 3h synchrone & préparation examen + 2h30 d'exercice & quizz (évaluations) + 1h30 support pédagogique.

CONTENU DÉTAILLÉ
MOYEN PÉDAGOGIQUE
DURÉE
PRÉCISION CONTENU
OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

Contenu détaillé	Moyen pédagogique	Durée	Précision contenu	Objectif pédagogique
Module 1 : Qu'est-ce que l'IA ? - Différence entre IA et automatisation	E-Learning	7min		1
Module 1 : Qu'est-ce que l'IA ? - L'histoire de l'IA	E-Learning	24min		1
Module 1 : Qu'est-ce que l'IA ? - La place de l'IA dans le cycle de vente	E-Learning	26min	Principe de la chaîne de valeur + le cycle de vente : chaque étape indique comment l'IA peut intervenir	1
Module 1 : Qu'est-ce que l'IA ? - Les perspectives d'évolution de l'IA et les chiffres clés	E-Learning	17min	Shumpeter : principe de la Destruction créatrice + donnée chiffrée	1 & 4

Contenu détaillé	Moyen pédagogique	Durée	Précision contenu	Objectif pédagogique
Module 1 : Qu'est-ce que l'IA ? - La réglementation française & européenne en matière d'IA	E-Learning	26min		4
Module 1 : Qu'est-ce que l'IA ? - La réglementation internationale en matière d'IA	E-Learning	11min		4
Quizz évaluation de connaissance	Quizz d'évaluation	5min		1 & 4
Module 2 - L'IA dans le cycle de vente - Le cycle de vente classique	E-Learning	52min		1
Module 2 - L'IA dans le cycle de vente - Quel IA va impacter quelle partie du cycle de vente ?	E-Learning	1h 23min	Montrer un tableau des différents IA qui impacts chacune des étapes du cycle de vente. Montrer des résultats de production de l'IA pour chacun des cas. Montrer les gains à court, moyen et long terme de ses résultats sur les ventes / CA.	1 & 2
Module 2 - L'IA dans le cycle de vente - Fixer des Kpis pour mesurer l'impact de l'IA dans le cycle de vente	E-Learning	15min		1
Mise en situation professionnelle	Etude de cas	1h	Exercice : Proposer à l'apprenant de prendre une entreprise de son choix, puis en une dizaine de lignes il explique à quel moment du cycle de vente l'IA peut aider à augmenter les ventes et pourquoi.	1
Quizz évaluation de connaissance	Quizz d'évaluation	5min		1
Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente - Qu'est-ce qu'un prompt ?	E-Learning	3min		2 & 3
Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente - Les différentes étapes d'un prompt : la méthode Alfred	E-Learning	21min	Il est important de détailler la manière de rédiger un prompt : - Avatar précis - Positionnement précis - Etc	2
Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente - Savoir rédiger un prompt de qualité avec la méthode Alfred	E-Learning	27min	Donner des exemples de prompt et de réponse de l'IA. Faire cela pour les principaux IA	2

Contenu détaillé	Moyen pédagogique	Durée	Précision contenu	Objectif pédagogique
Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente - Savoir corriger un prompt pour obtenir une réponse plus efficace	E-Learning	34min	Montrer plusieurs exemples de prompts qui ne respectent pas la syntaxe précédemment définie. Montrer le résultat qu'apporte un mauvais prompt. Faire cela pour les principaux AI. Puis montrer un prompt corrigé pour chacun des principaux AI. Montrer le résultat qu'apporte un prompt corrigé	3
Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente - Les différentes étapes d'un prompt : la méthode Alfred - Savoir rédiger un prompt de qualité avec la méthode Alfred - Savoir corriger un prompt pour obtenir une réponse plus efficace	Synchrone collectif	1h		2 & 3
Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente - L'utilisation concrète des principaux IA : Chat GPT, Midjourney... dans les situations commerciales les plus courantes	E-Learning	30min		1 & 2
Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente - L'utilisation concrète des principaux IA : Chat GPT, Midjourney... dans les situations commerciales les plus courantes	Synchrone collectif	1h		1 & 2
Module 3 - Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur du cycle de vente - Mesurer les gains d'efficacité commerciales dans le cycle de vente grâce à l'utilisation de l'IA	E-Learning	8min		1
Mise en situation professionnelle	Etude de cas	1h	Exercice : L'apprenant choisit une IA. Il produit un prompt et le soumet à l'IA choisie. L'apprenant présente à l'écrit les résultats obtenus grâce à son prompt. L'apprenant présente les correctifs éventuels qu'il a apportés pour avoir une réponse cohérente de l'IA. L'apprenant explique en quoi la réponse de l'IA va l'aider dans son cycle de vente.	2 & 3

Contenu détaillé	Moyen pédagogique	Durée	Précision contenu	Objectif pédagogique
Quizz évaluation de connaissance	Quizz d'évaluation	5min		2 & 3
Module 4 - Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives - Automatiser la production administrative commerciale grâce à l'IA	E-Learning	1h 12min		1 & 2 & 3
Module 4 : Module 4 - Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives - Créer un enchaînement de tâches commerciales entièrement gérer par l'IA	E-Learning	12min		1 & 2 & 3
Module 4 - Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives - Comment gérer sa veille commerciale grâce à l'IA ?	E-Learning	14min		1 & 2 & 3
Module 4 - Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives - Corriger les bugs	E-Learning	32min		1 & 2 & 3
Module 4 - Automatiser sa veille commerciale & les tâches administratives - Automatiser la production administrative commerciale grâce à l'IA - Créer un enchaînement de tâches commerciales entièrement gérer par l'IA - Corriger les bugs	Synchrone collectif	1h		1 & 2 & 3
Quizz évaluation de connaissance	Quizz d'évaluation	5min		1 & 2 & 3
Quizz fin de formation	Quizz d'évaluation	10min	10 questions minimum	Tous

MODALITÉS

Modalités pédagogiques

Ossature vidéo qui accompagne l'élève durant l'ensemble de sa formation pour maximiser ses résultats et garantir une montée en compétence constante / Séance synchrone en collectif pour la mise en pratique et la préparation à l'examen.

ÉVALUATION

Modalités d'évaluation

Modalités d'évaluation des acquis et validation des résultats.

MODALITÉ D'ÉVALUATION 1

Etude de cas et présentation devant un jury

L'étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois.

L'étude de cas porte sur une entreprise innovante dans le secteur de la vente au détail qui souhaite optimiser ses processus de vente en intégrant l'intelligence artificielle (IA) dans ses activités.

Éléments demandé au candidat :

- Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'Intelligence Artificielle (IA) apporte une valeur ajoutée.
- Rédiger un questionnaire auprès d'un logiciel d'IA pour obtenir une réponse pertinente et exploitable en s'adaptant à la plateforme et à l'objectif du questionnaire.

Durée : 1h pour préparer les deux travaux.

Présentation des travaux par l'apprenant au jury durant 10 min

Pondération : 3

MODALITÉ D'ÉVALUATION 2

Etude de cas et présentation devant un jury

L'étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois.

L'étude de cas porte sur des questionnements à une Intelligence Artificielle imparfaits.

Élément demande au candidat :

- Analyser le prompt propose à l'IA,
- identifier les étapes manquantes,
- Proposer une amélioration au prompt pour obtenir une réponse plus pertinente

Durée : 30 min pour préparer les travaux

Présentation des travaux par l'apprenant au jury durant 5 min

Pondération : 2

MODALITÉ D'ÉVALUATION 3

Questionnement de type QCM

Nombre de question : 10 questions piochées parmi 20 questions possibles (renouvellement tous les mois)

Taux de bonnes réponses mini (70%)

Durée : quiz en ligne, asynchrone

pondération : 1

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité

Modalités d'accès à la formation, tarif, accessibilité handicap ==> Se référer au programme de formation.

Pour toute situation de handicap, Cyberforma invite le candidat à signaler ses besoins lors de l'échange préalable afin d'étudier les adaptations possibles.

CERTIFICATION

Informations certification

RÉFÉRENCE

Certification RS6792

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente.

CERTIFICATEUR

Online Sales Success

La certification est délivrée par Online Sales Success.

CYBERFORMA

Formation préparée par Cyberforma

Cyberforma assure la préparation à la certification dans le respect du programme de référence.

FRANCE COMPÉTENCES

Fiche officielle

Consulter la fiche officielle RS6792 sur France Compétences.

[CONSULTER LA FICHE OFFICIELLE](#)