

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

Contact référent : Zahira bounjerte - 01.78.90.59.30 - administration@masterclassfrance.fr

Public visé :

- 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](#), enregistrée le 01-10-2024 valide jusqu'au 01-10-2026.
- 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.

Les objectifs de la formation sont :

1. **Identifier** les usages pertinents de l'intelligence artificielle conversationnelle dans les différentes étapes d'un processus de vente, en tenant compte du contexte professionnel et des besoins client.
2. **Concevoir et rédiger** des questionnements (prompts) adaptés à une intelligence artificielle conversationnelle, en intégrant des variables dynamiques, un objectif explicite et un cadrage précis.
3. **Analyser** la qualité des réponses générées par une intelligence artificielle et **optimiser** les prompts en vue d'améliorer la pertinence, la précision et l'efficacité des réponses obtenues.
4. **Vérifier** la conformité juridique et éthique de l'usage de l'intelligence artificielle dans le cadre d'une activité commerciale, en s'assurant du respect du RGPD, des cadres réglementaires internationaux et des principes éthiques liés à la cybersécurité et à l'inclusion.

Public visé :

- Commerciaux, vacataires, indépendants et dirigeants souhaitant utiliser l'IA pour optimiser leur prospection et gagner en efficacité commerciale.

Prérequis :

- Avoir une expérience ou des connaissances en vente
- Disposer d'un ordinateur avec caméra et micro + connexion internet stable
- Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire

Méthodes mobilisées :

- Support de cours PDF
- Apport théorique et pratique du formateur
- Études de cas
- Exercices guidés avec outils IA
- Fiches pratiques de rédaction de prompts

Moyens techniques :

- Ordinateur
 - Cours PDF
 - Plateforme IA (type ChatGPT ou autre)
 - Connexion internet stable
-

Suivi de l'exécution :

- Relevés de connexion de la participation du stagiaire en Distanciel & E-learning
 - Feuilles de présence signées en présentiel
-

Sanction :

- Attestation de formation mentionnant objectifs, durée, nature, résultats et Passage à la certification
-

Modalités d'évaluation :

- QCM en fin de chaque module.

Evaluations finale :

-  Épreuve 1 – Étude de cas : Optimisation d'un cycle de vente avec IA - ***finalisé par un oral de 10 min*** - **Pondération 3**
 -  Épreuve 2 – Étude de cas : Analyse et amélioration de prompts IA imparfaits - ***finalisé par un oral de 5 min*** - **Pondération 2**
 -  Épreuve 3 – Quiz RGPD, éthique, conformité IA - **Pondération 1**
-

Durée totale de la formation :

- **21 heures 30 min**
-

Rythme :

- En continu
-

Modalité de déroulement :

- Blended Learning (asynchrone et classe virtuelle à distance)
 - Présentiel
-

Tarifs :

- 2000€ HT
(Conformément à l'article 261-4-4° du Code général des impôts, nos actions de formation sont exonérées de TVA.)
 - 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.
-

Modalité et délais d'accès :

L'accès à la formation est possible **tout au long de l'année**, sous réserve de places disponibles.

📌 Modalités d'inscription :

-  **Prise de contact** via mail, téléphone ou WhatsApp
-  **Entretien de positionnement** (gratuit) pour valider les prérequis
-  **Validation de l'inscription** sous 48h après accord du dossier

⌚ Délais d'accès :

-  Démarrage rapide : **entre 3 et 15 jours ouvrés** après validation de l'inscription
-  Pour les formations sur mesure ou intra-entreprise, un calendrier est co-construit avec le client

♿ Accessibilité et accompagnement des personnes en situation de handicap (PSH)

Nous sommes pleinement engagés dans une démarche d'inclusion.

Chaque demande liée à une situation de handicap est étudiée **avec attention et bienveillance**.

✓ Ce que nous proposons :

- Un **référent handicap dédié** pour vous accompagner
- Une **analyse personnalisée** de vos besoins dès la prise de contact
- Des **aménagements possibles** : horaires, supports adaptés, rythme d'apprentissage
- Si nécessaire, une **orientation vers un partenaire spécialisé** capable d'assurer une prise en charge optimale

Notre objectif : vous offrir une **expérience de formation accessible, fluide et respectueuse de vos besoins spécifiques**.

 Pour toute demande d'aménagement, contactez-nous dès votre inscription ou à tout moment durant la formation.

Contact PSH : Zahira bounjerte - 01.78.90.59.30 - administration@masterclassfrance.fr

Statistiques et résultats : (mise à jour le 08/09/2025)

- **Taux de réussite à l'examen pour notre OF** : en attente de statistiques (mise à jour annuelle)
- **Taux de satisfaction pour notre OF** : en attente de statistiques (mise à jour annuelle)
- **Taux d'abandon pour notre OF** : en attente de statistiques (mise à jour annuelle)

Déroulé Pédagogique

Modules	Détail du module	Méthode pédagogique	Durée
Présentation de la formation	Présentation et Introduction	Apport du formateur	10 min
Test de positionnement	Test d'entrée – "Et vous, où en êtes-vous avec l'IA ?"	Évaluation Activité pédagogique	20 min
Module 1 : Identifier les usages pertinents de l'IA	1 - L'IA dans la prospection commerciale 2 - Qualification de besoin assistée par IA 3 - Proposition commerciale personnalisée 4 - Réponses aux objections avec l'IA 5 - Suivi client et relance automatisée 6 - Exemple sectoriel : vente retail vs B2B 7 - Outils CRM et IA conversationnelle intégrée 8 - IA : Valeur ajoutée ou gadget ?  Quiz final IA et performance commerciale  Lectures complémentaires  Cas pratique : Optimiser un tunnel de vente avec l'IA	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	6h
Module 2 : Rédiger un prompt efficace	1 – Qu'est-ce qu'un bon prompt ? (fondamentaux) 2 – La méthode R-C-O-C-F pour structurer un prompt 3 – Cas pratique 1 : écrire un prompt pour créer un email 4 – Cas pratique 2 : écrire un prompt pour créer une fiche produit 5 – Cas pratique 3 : créer un prompt de reformulation 6 – Adapter un prompt à différents publics 7 – Déboguer un prompt qui ne fonctionne pas 8 – Construire sa bibliothèque de prompts réutilisables  Quiz final : Rédiger un prompt efficace  Lectures complémentaires  Cas pratique : Corriger et justifier des prompts non conformes	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	5h

Module 3 : Optimiser les réponses de l'IA	1 – Reconnaître une bonne réponse IA 2 – Identifier les défauts fréquents dans une réponse 3 – Corriger une réponse floue ou trop vague 4 – Cas pratique : affiner un message client 5 – Cas pratique : améliorer un texte explicatif 6 – Enrichir une réponse avec des éléments manquants 7 – Créer une grille de relecture IA personnalisée 8 – Organiser ses réponses optimisées dans Airtable  Quiz final : Optimiser les réponses de l'IA  Lectures complémentaires  Cas pratique : Réécrire et enrichir des réponses IA	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	5h
Module 4 : Respect du cadre légal et éthique	1 – Pourquoi un cadre éthique et légal avec l'IA ? 2 – Le RGPD appliqué à l'usage de l'IA 3 – ChatGPT est-il conforme au RGPD ? 4 – Informer et protéger ses prospects/clients 5 – Repérer les biais et limites éthiques de l'IA 6 – L'IA et la cybersécurité dans la relation client 7 – Créer sa charte d'usage IA responsable 8 – Cas pratique final : identifier les risques et proposer des mesures  Quiz final : Respect du cadre légal et éthique  Lectures complémentaires  Cas pratique : Évaluer les risques éthiques et juridiques d'un usage IA	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	3h
Évaluation finale	 Épreuve 1 – Étude de cas : Optimisation d'un cycle de vente avec IA - Pondération 3  Épreuve 2 – Analyse et amélioration de prompts IA imparfaits - Pondération 2  Épreuve 3 – Quiz RGPD, éthique, conformité IA - Pondération 1	Évaluation Activité pédagogique	2h

Tableau croisé détaillé : correspondance entre compétences visées et modules de formation

Le présent programme est construit en conformité avec le référentiel de compétences de la certification Online Sales Success – Intégrer l'intelligence artificielle dans le cycle de vente, couvrant l'ensemble des compétences C1 à C4.

Compétence visée (libellé complet)	Modules concernés	Type d'évaluation jalonnante prévue
C1 – Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'IA apporte une plus-value	Module 1 : Identifier les usages pertinents de l'IA	Quiz final IA et performance commerciale + Cas pratique : Optimiser un tunnel de vente avec l'IA
C2 – Rédiger un questionnement 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 questionnement	Module 2 : Rédiger un prompt efficace Module 3 : Optimiser les réponses de l'IA	Quiz sur la rédaction de prompts + Cas pratique : Créer et corriger des prompts pour différents objectifs
C3 – 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	Module 3 : Optimiser les réponses de l'IA	Quiz sur l'optimisation des réponses + Cas pratique : Réécriture et enrichissement de réponses IA
C4 – 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	Module 4 : Respect du cadre légal et éthique	Quiz RGPD / éthique IA + Cas pratique : Identifier les risques et proposer des mesures correctives