

Programme de formation

Certification RS 6792 – Intégrer l'intelligence
artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Organisme : Enrf school

99 Avenue Achille Peretti, 92200 Neuilly-sur-Seine

Email : enrfschool@gmail.com

Téléphone : **09 70 70 48 80**

SIREN : 907 693 725

SIRET : 907 693 725 00026

Formateur référent

Syed Kashif

Formateur expert en stratégie commerciale et en transformation numérique. Spécialisé dans l'intégration de l'intelligence artificielle dans les stratégies de vente et la relation client.

Pré-requis



Savoir utiliser un ordinateur, un navigateur web et une messagerie.



Posséder des notions en vente, prospection ou relation client.



Disposer d'un ordinateur avec webcam, micro et connexion Internet stable.



Être motivé à intégrer les outils d'intelligence artificielle dans ses pratiques professionnelles.



Pré-requis : Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire


Objectif de la formation

Cette formation vise à permettre aux participants d'**intégrer efficacement l'intelligence artificielle conversationnelle** dans le cycle complet de la vente : prospection, qualification, négociation, suivi et fidélisation.


L'objectif est de **booster la performance commerciale, améliorer la qualité de la relation client et optimiser les processus de vente** grâce aux outils IA.



3 Aptitudes visées

 Comprendre l'apport stratégique et opérationnel de l'IA dans la fonction commerciale.

 Utiliser l'IA pour automatiser et personnaliser les interactions client.

 Adopter une approche éthique et responsable de l'intelligence artificielle.

 Développer son autonomie et son efficacité dans la vente augmentée.

Compétences développées

C1 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.

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.

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 dans le processus de vente.

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, assurant ainsi une implémentation conforme du projet de transformation.

Durée et organisation

Durée et organisation

 La formation se déroule intégralement e-learning

 Elle a une durée totale de **35 heures**, réparties sur **cinq jours consécutifs**.

Modalités d'accès

 Diffusion : **e-learning**

- **Procédure d'admission :**

Demande de préinscription (évaluation des besoins et prérequis).

Validation de l'inscription et transmission du contrat, règlement intérieur, CGV.

Confirmation par retour signé et acompte.

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

Veillez contacter Assistance pédagogique par mail, le référent pédagogique Mr KRIMAT Nabil –

enrfschool@gmail.com

Veillez contacter Assistance technique en cas de problème technique •

<https://online-sales-success.fr/contact/>

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques


- Formation en e-learning
- Cours magistraux, démonstrations et travaux pratiques sur outils IA.
- Études de cas réels et mises en situation de vente augmentée.
- Accompagnement individuel du formateur.
- Échanges collectifs et exercices de simulation de dialogue IA/client.

Moyens pédagogiques


- Plateforme e-learning avec ressources numériques et quiz.
- Outils d'intelligence artificielle : **ChatGPT, Copilot, Jasper, HubSpot, Tidio, Crisp.**
- Supports PDF, tutoriels vidéo, fiches synthèse, quiz interactifs.
- Assistance technique et pédagogique tout au long du parcours.

Modalités d'évaluation

Les évaluations sont réalisées tout au long et en fin de formation :

 Évaluations formatives : quiz, études de cas, simulations.

 Évaluation certificative :

 C1, C2 et C3 : étude de cas + oral individuel (à distance).

 C4 : QCM final sur la compréhension globale de la démarche IA.

Certification


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.

Modalités de certification

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


 Certificateur : Online Sales Success

 Aucune VAE n'est autorisée pour cette certification.

 Validation sur la base des 4 compétences (C1 à C4) :
○ Études de cas, oraux, QCM final.

 Délivrance du certificat en cas de réussite.

 Lien France Compétences :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6792/>

 Site du certificateur :
<https://online-sales-success.fr/>

Accessibilité PSH / PMR

Accessibilité



Formation accessible aux personnes en situation de handicap. **PSH / PMR Oui**



Aménagements possibles : temps supplémentaire, supports adaptés, assistance pédagogique personnalisée.



Référent handicap : **Krimat Nabil**



09 70 70 48 80



Enrfschool@gmail.com

Tarifs & Statistiques

Le tarif de la formation est fixé à

2 500 € TTC

par participant

Taux de réussite à l'examen de certification :

en attente

(Premières sessions en cours de déploiement)

Déroulé pédagogique détaillé (35 heures – Distanciel)

Programme Jour 1

Découverte et compréhension de l'IA (7h)

- Comprendre l'intelligence artificielle et le traitement du langage naturel (NLP).
- Panorama des outils IA : ChatGPT, Bard, Copilot, Jasper.
- Identifier les enjeux et limites de l'IA dans le commerce.

Programme Jour 2

L'IA dans la prospection (7h)

- Automatiser la recherche et la qualification de prospects.
- Rédiger des messages de prospection efficaces avec ChatGPT.
- Créer des séquences conversationnelles de conversion.

Déroulé pédagogique détaillé (35 heures – Distanciel)

Jour 3 – L'IA dans la négociation et la présentation (7h)


- Générer des argumentaires de vente personnalisés.
- Utiliser l'IA pour répondre aux objections.
- Simulations de négociation IA/Humain.

Jour 4 – L'IA dans la fidélisation et le service client (7h)

- Créer et paramétrer un chatbot client.
- Automatiser les relances et les enquêtes de satisfaction.
- Analyser les données issues des interactions IA.
- Améliorer les processus internes grâce à l'IA.


Déroulé pédagogique détaillé (35 heures – Distanciel)

Jour 5 – Projet professionnel et évaluation finale (7h)

 Réalisation d'un projet complet intégrant l'IA dans un cycle de vente.

 Soutenance orale à distance (C1, C2, C3).

 Passage du QCM final (C4).

 Bilan individuel et préparation au passage de la certification RS6792.

Résumé global

Cette formation permet aux commerciaux, responsables marketing et indépendants de développer des pratiques commerciales augmentées par l'IA.

L'approche est pragmatique, interactive et certifiante, assurée en e-learning sous la supervision du formateur Syed Kashif.

Informations certification

-  Certification : RS6792 – Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente
-  Certificateur : Online Sales Success
-  Lien officiel : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6792/>

ENRF SCHOOL

Formation Certification RS 6792

Coordonnées

 99 Avenue Achille Peretti, 92200 Neuilly-sur-Seine

 Email : enrfschool@gmail.com

 Téléphone : [09 70 70 48 80](tel:0970704880)

Assistance

 Assistance pédagogique : référent pédagogique
[Mr KRIMAT Nabil – enrfschool@gmail.com](mailto:enrfschool@gmail.com)

 Assistance technique :
<https://online-sales-success.fr/contact/>