



RS6792

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente



Présentation du programme de formation

Formation certifiante éligible au CPF



Certicateur

Online Sales Success RS6792



L'IA dans Le cycle de vente

Eligible CPF

Imaginez disposer d'un assistant IA ultra-performant capable d'analyser instantanément les comportements de vos prospects, prédire leurs besoins et optimiser chaque interaction pour maximiser votre taux de conversion et votre chiffre d'affaires.

+55%

Augmentation de l'utilisation de l'IA dans le cycle de vente



PROJECTION 2028

60%

des activités commerciales seront gérées par l'IA



Les Gains ?



Hausse de votre CA

Augmentez significativement votre chiffre d'affaires grâce à l'optimisation de vos processus de vente par l'IA



Gains de productivité

Automatisez les tâches répétitives et concentrez-vous sur les activités à forte valeur ajoutée



Gains de temps

Réduisez le temps consacré aux tâches administratives grâce à l'automatisation intelligente



Nouvelles compétences clés

Développez votre expertise en IA et augmentez votre valeur sur le marché du travail



Quoi faire après la formation ?

Profitez du boom de l'IA pour créer votre propre assistant commercial intelligent. Que vous soyez manager commercial ou indépendant, c'est l'occasion parfaite pour développer vos compétences et augmenter votre efficacité commerciale.

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

 Certification officielle

Document de formation

- ✓ Formation certifiante enregistrée au Répertoire Spécifique
- ✓ Examen final obligatoire pour validation
- ✓ Certificateur : Online Sales Success



Certification reconnue

N° RS6792

Cette certification atteste de votre maîtrise des compétences en IA conversationnelle appliquée au cycle de vente.



Taux de réussite

95% des candidats certifiés



À l'issue de la formation, vous vous engagez à passer l'examen préparant à la certification. Cet examen valide vos compétences et vous permet d'obtenir un titre reconnu par l'État.

Les objectifs Pédagogiques



Identification des cas d'usage

Savoir identifier les situations professionnelles où l'IA apporte une plus-value réelle pour optimiser le processus de vente et gagner en efficacité.



Rédaction de prompts efficaces

Maîtriser l'art de formuler des questions pertinentes auprès des systèmes d'IA pour obtenir des réponses exploitables et adaptées à vos objectifs.



Optimisation des réponses

Analyser et améliorer la qualité des réponses de l'IA en ajustant les prompts pour maximiser l'efficacité dans le processus de vente.



Conformité et éthique

Assurer le respect des normes de protection des données et d'éthique selon les cadres réglementaires européens et internationaux.



Ces objectifs sont alignés avec le référentiel d'activités et d'évaluation de la certification RS6792. Chaque compétence fait l'objet d'une évaluation spécifique lors de l'examen final.

Les objectifs Pédagogiques (Suite)



Maîtrise des outils IA

Niveau expert

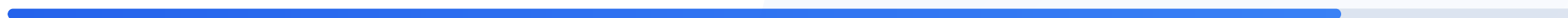
Utilisation avancée des plateformes d'IA courantes dans le cycle de vente



Analyse et optimisation

Performance

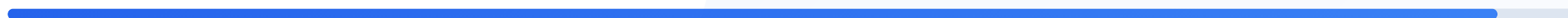
Capacité à analyser les résultats et optimiser les stratégies de vente basées sur l'IA



Conformité réglementaire

Sécurité

Maîtrise du cadre légal et éthique de l'utilisation de l'IA en contexte commercial



Validation des compétences

Chaque objectif pédagogique fait l'objet d'une évaluation spécifique lors de la certification. Les compétences sont validées à travers des cas pratiques et des mises en situation réelles.

Les chiffres Clés

15h30

Durée minimale de la formation



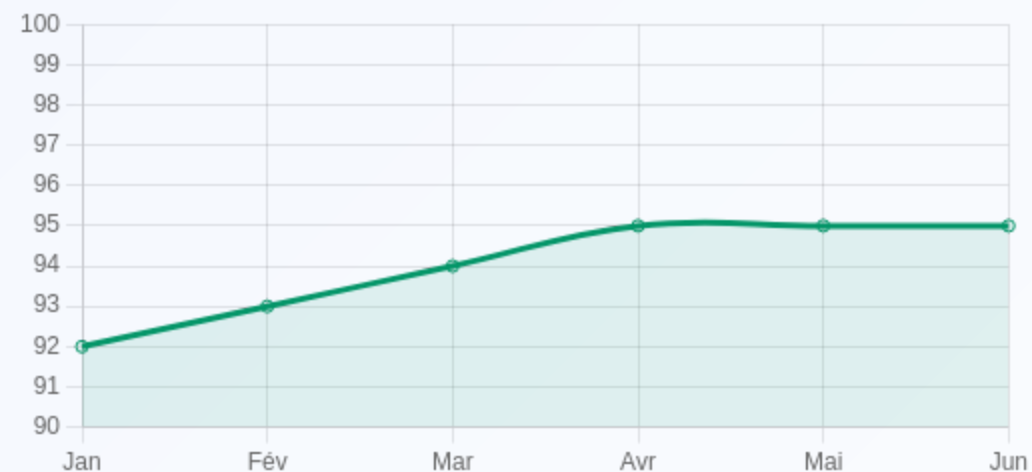
3h

Durée minimale d'heure avec formateur en séance



95%

Taux de réussite à l'examen



2500 €

Prix de la formation

Formation éligible au CPF



Les modules de formation

 Modules 1 & 2



Module 1 : Qu'est-ce que l'IA ?

Fondamentaux et concepts

- ✓ IA vs automatisation
- ✓ L'histoire de l'IA
- ✓ Place de l'IA dans la vente
- ✓ Perspectives d'évolution
- ✓ Réglementation FR/EU/International



Module 2 : L'IA dans le cycle de vente

Application pratique

- ✓ Le cycle de vente classique
- ✓ Impact de l'IA sur chaque étape
- ✓ Fixation des KPIs
- ✓ Législation et conformité



Points clés à retenir

Ces deux premiers modules constituent le socle de votre formation en posant les bases théoriques et en introduisant les applications pratiques de l'IA dans le cycle de vente. Une compréhension approfondie de ces modules est essentielle pour la suite de votre parcours.

Les modules de formation

 Modules 3 & 4



Module 3 : Utiliser l'IA dans la chaîne de valeur

Méthode AIFred

- ✓ Rédaction de prompts efficaces
- ✓ Technique de correction des prompts
- ✓ Utilisation de ChatGPT, Midjourney
- ✓ Applications dans la vente
- ✓ Mesure des gains d'efficacité



Module 4 : Automatisation commerciale

Veille et administration

- ✓ Automatisation des tâches administratives
- ✓ Création de workflows IA
- ✓ Veille commerciale automatisée
- ✓ Résolution des problèmes courants



La méthode AIFred

Une approche structurée pour maîtriser l'art des prompts et optimiser l'interaction avec les systèmes d'IA dans un contexte commercial.



Automatisation intelligente

Créez des processus automatisés qui optimisent votre temps et augmentent l'efficacité de votre cycle de vente.

Pré-requis, cible & moyens pédagogiques



Accessibilité & Handicap

Pour les candidats en situation de handicap, contactez notre référent : contact@ia-calling.com



Pré-requis techniques

Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire avant l'inscription



Public cible

- ✓ Commerciaux sédentaires ou vacataires
- ✓ Dirigeants souhaitant intégrer l'IA
- ✓ Indépendants et entreprises



Moyens pédagogiques

- ✓ 100% en ligne avec espace privé
- ✓ Séances synchrones avec formateur
- ✓ Support pédagogique personnalisé



Important

Les accès à la formation sont envoyés après expiration de votre délai de rétractation légal. Notre équipe reste à votre disposition pour toute question concernant votre parcours de formation.

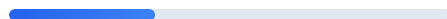
Modalités d'évaluation des acquis

Certification RS6792



Évaluation Amont

Test de positionnement initial



Évaluation Formative

QCM et mises en situation



Évaluation Sommative

Examen final certification



Évaluation continue

- ✓ QCM à la fin de chaque module
- ✓ Mises en situation pratiques
- ✓ Exercices d'application directe

Satisfaction

- 😊 Évaluation à chaud en fin de formation
- 💬 Suivi à froid 1 mois après

Validation finale



Attestation individuelle

Critères de réussite

- ✓ Participation active aux modules
- ✓ Réussite aux évaluations continues
- ✓ Validation de l'examen final

RS6792 - Modalités d'évaluation finale

(évaluation sommative)

1 Étude de cas et présentation

- **Étude de cas**
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.

Tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois.
- **Éléments demandés 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
- **Modalités**
Durée : 1h pour préparer les deux travaux
Présentation des travaux par l'apprenant au jury durant 10 min
Pondération : 3

2 Analyse de prompts

- **Description**
L'étude de cas porte sur des questionnements à une Intelligence Artificielle imparfaits
- **Éléments demandés au candidat**
 - ✓ Analyser le prompt proposé à l'IA
 - ✓ Identifier les étapes manquantes
 - ✓ Proposer une amélioration au prompt pour obtenir une réponse plus pertinente
- **Modalités**
Durée : 30 min pour préparer les travaux
Présentation des travaux par l'apprenant au jury durant 5 min
Pondération : 2

3 QCM en ligne

- **Description**
Quiz en ligne asynchrone avec questions renouvelées mensuellement
- **Modalités**
 - ✓ 10 questions piochées parmi 20 questions possibles
 - ✓ Renouvellement mensuel des questions
 - ✓ Taux minimum de bonnes réponses : 70%
 - ✓ Format asynchrone**Pondération : 1**



Note importante

L'obtention de la certification nécessite la validation de chacune des trois épreuves selon leur pondération respective. Les cas pratiques et questions sont renouvelés mensuellement pour garantir l'actualité des compétences évaluées.

Modalités d'évaluation finale (Suite)

Processus de certification détaillé

Processus de certification

- Préparation**
Phase d'étude et de révision du contenu avec accompagnement personnalisé
- Évaluation continue**
QCM et exercices pratiques tout au long de la formation
- Examen final**
Épreuves certifiantes avec jury professionnel
- Certification**
Délivrance du certificat RS6792

Durées

- ✓ Préparation : 1h30
- ✓ Présentation : 15 minutes
- ✓ Questions du jury : 10 minutes

Critères d'évaluation

Maîtrise technique

- ✓ Compréhension des concepts IA
- ✓ Application pratique

Méthodologie

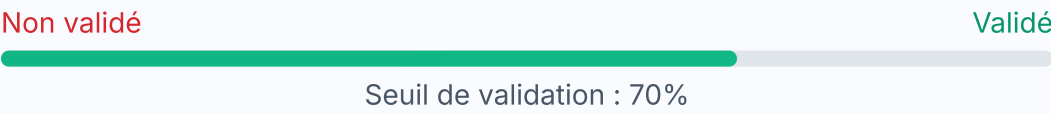
- ✓ Structuration des prompts
- ✓ Analyse des résultats

Communication

- ✓ Clarté de la présentation
- ✓ Pertinence des réponses

Validation

La certification est validée si le candidat obtient une note moyenne $\geq$ 70% sur l'ensemble des épreuves



Prêt à transformer votre approche commerciale ?

Dernière étape vers votre certification IA



Démarrez maintenant

Commencez votre parcours vers la maîtrise de l'IA dans le cycle de vente avec IA CALLING

- ✓ Formation certifiante RS6792
- ✓ Éligible au CPF
- ✓ Accompagnement personnalisé



Vos objectifs

Atteignez de nouveaux sommets dans votre carrière commerciale

- ✓ Augmentation du CA
- ✓ Optimisation du temps
- ✓ Compétences d'avenir

Prêt à commencer l'aventure avec IA CALLING ?

Rejoignez les professionnels qui transforment déjà leur approche commerciale grâce à l'intelligence artificielle. Notre équipe est là pour vous accompagner à chaque étape de votre formation.

 Contactez-nous

 contact@ia-calling.com

15h30

Formation complète

95%

Taux de réussite

100%

Satisfaction clients