

ACADEMIE PRO

ADRESSE : 73 RUE DU CHATEAU, 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

SIRET N° 93781310300010 / SIREN N° : 937813103 / TVA N ° FR08937813103

NDA N° : 11922846692 CET ENREGITREMENT NE VAUT PAS AGREMENT DE L'ETAT

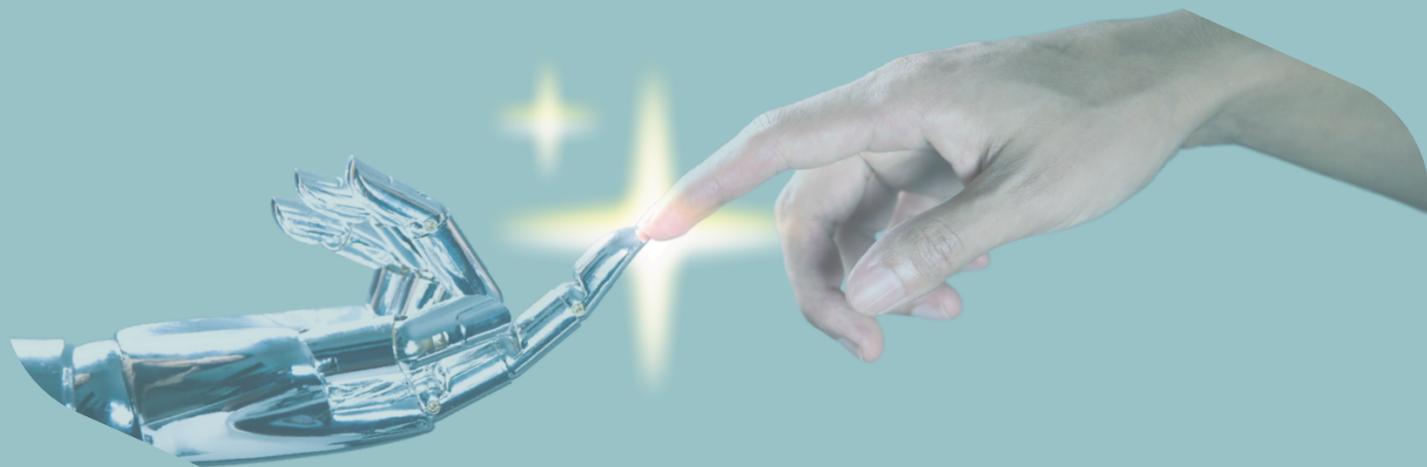
CONTACT : proacademia.formation@outlook.com

Site internet : <https://www.academiepro.fr/>

MAJ DU 14/04/2025



# INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE CONVERSATIONNELLE DANS LE CYCLE DE VENTE ÉVOLUE



73, rue du Chateau,  
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT



06 19 23 16 60



[proacademia.formation@outlook.com](mailto:proacademia.formation@outlook.com)

Référente pédagogique, référente handicap, administratif,  
service de médiation et réclamations : Bouna Kalloga

La certification RS6792 a pour objectif de former les professionnels de la vente à l'intégration de l'intelligence artificielle (IA) conversationnelle dans leur cycle commercial. Cette certification permet d'optimiser les interactions avec les clients, d'automatiser certaines tâches et d'améliorer la prise de décision grâce à l'analyse des données. Destinée aux commerciaux et dirigeants, elle promeut un usage éthique et efficace de l'IA pour accroître les performances de vente.

La formation est disponible en présentiel et à distance

Durée : 15h30 minimum

Tarif : A partir de 1500,00€

Profils des apprenants et pré requis :

Un entretien et un test de connaissances avec un conseiller sont obligatoires. Le candidat devra démontrer des connaissances en vente. La formation s'adresse aux commerciaux sédentaires ou vacataires travaillant en indépendant ou en entreprise, ainsi qu'aux dirigeants pour lesquels la vente n'est pas l'activité principale, mais qui souhaitent utiliser l'intelligence artificielle pour gagner du temps et améliorer l'efficacité de leur approche conseil auprès des prospects dans le cycle de vente.



Lien de la certification: <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6792/>

## Minimum Accessibilité et délais d'accès



PMR/PSH : Locaux adapté aux personnes à mobilité réduite Nous accordons une attention particulière à l'accueil et à l'accompagnement des personnes en situation de handicap au sein de notre programme de formation. Afin de garantir à chacun et chacune une expérience d'apprentissage optimale, nous proposons des aménagements personnalisés en fonction des besoins spécifiques.

Nous encourageons donc les candidats concernés à nous contacter directement pour discuter des adaptations possibles et ainsi assurer une formation accessible à tous.

Vous pouvez directement nous contacter au  
06 19 23 16 60

## Minimum Accessibilité et délais d'accès

39 Prise de contact par mail, téléphone, Instagram, puis vous recevrez l'évaluation des besoins à nous renvoyer complété, le contrat, les CGV et règlement intérieur également à nous retourner signés avant le début de la formation Délai d'accès 1 mois avant le démarrage de la formation.

## Objectifs pédagogiques

Obtention la certification au Répertoire Spécifique -Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente.



Formatrice : Gilles BROOS

Lieu de Formation : 73 RUE DU CHATEAU,  
92100 BOULOGNE-BILLANCOURT

## MÉTHODE MOBILISÉES ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Amont : test de positionnement Évaluation formative : quiz intermédiaire et mise en situation  
Satisfaction : À chaud, puis à froid 1 mois après la formation Évaluation Sommative : Évaluation en interne par l'OF avec mise en situation Validation : Remise d'une attestation individuelle.

Interrogative : Permet aux participants de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux.

Démonstrative : Les participants apprennent par la pratique puisque cette méthode est basée sur des exercices.

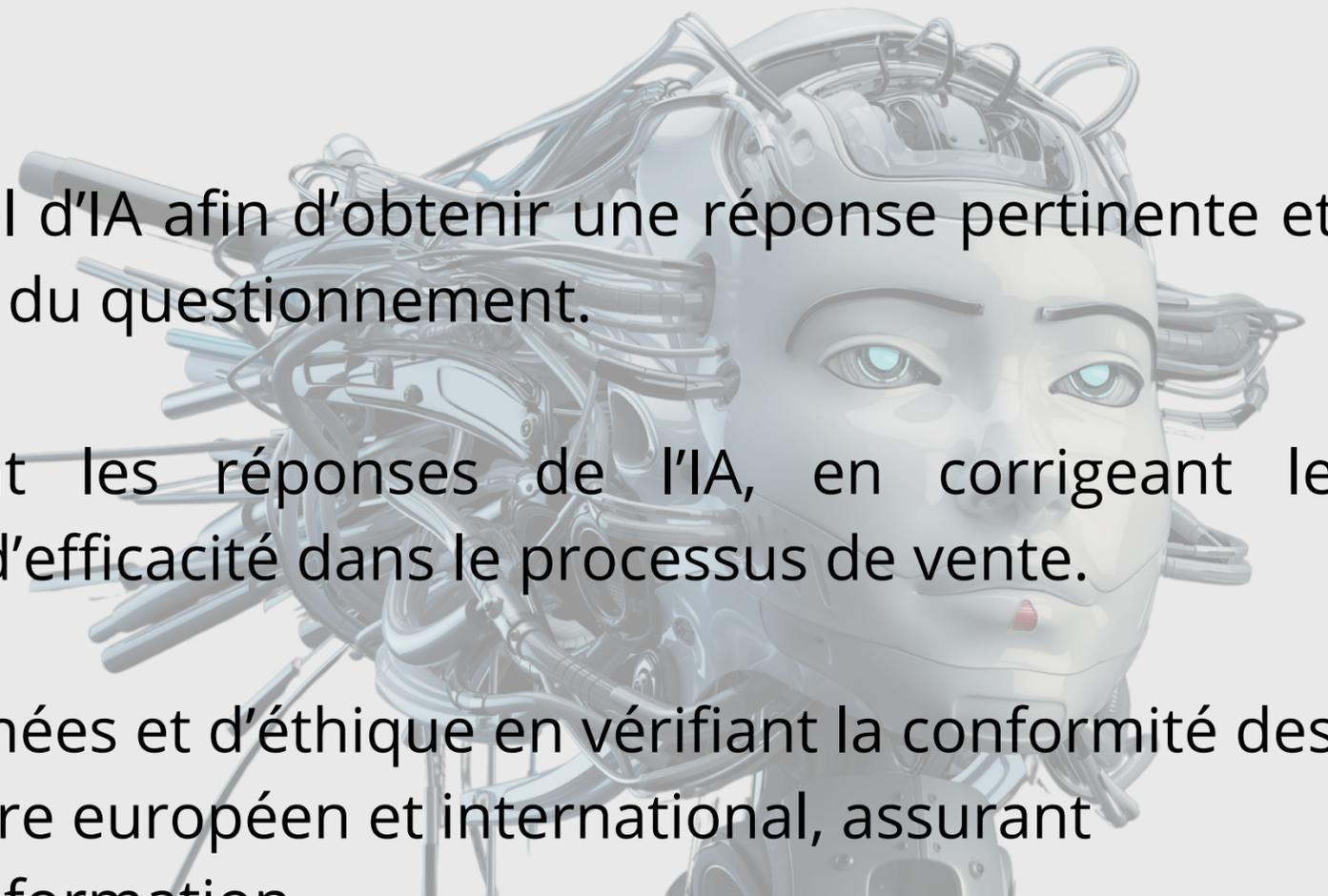
Affirmative : Basée sur l'exposé, cette méthode est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Applicative : Dans la méthode applicative, les participants mettent en œuvre ce qu'ils viennent d'apprendre.

## Objectifs et contexte de la certification

La certification 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.

- 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.



## Méthodes mobilisées

- Amont : test de positionnement
- Evaluation formative : quizz intermédiaire et mise en situation
- Satisfaction : A chaud, puis à froid 1 mois après la formation
- Evaluation Sommative : Evaluation en interne par l'OF avec mise en situation décrite ci-dessous
- Validation : Remise d'une attestation individuel

## Moyens techniques

- Salle équipée avec bureaux adaptés, chaises
- Matériel à disposition pour la pratique, appareils, ordinateur, vidéoprojecteur, accès internet par wifi, appartenant aux participants

## Méthodes et outils pédagogiques

Cette formation repose sur une approche pédagogique interactive combinant théorie et mise en pratique.

Les apprenants bénéficieront de modules e-learning, de démonstrations en temps réel, et d'exercices pratiques avec des intelligences artificielles conversationnelles.

Des études de cas, des simulations de dialogues clients, ainsi que des mises en situation immersives permettront d'acquérir des compétences opérationnelles.

Des supports pédagogiques variés (vidéos, guides, quiz interactifs) et un accompagnement personnalisé viendront enrichir l'apprentissage.

## Méthodes mobilisées

### **Epreuve 1 : Etude de cas et présentation devant le 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.

Eléments demandé au candidat :

### **Epreuve 2 : Etude de cas et présentation devant le 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 Pondération : 2

### **Epreuve 3 : Questionnement de type QCM**

Taux de bonnes réponses mini

