



## PROGRAMME DE FORMATION

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

**Certification professionnelle RS6792**

Formation à distance



## PRÉSENTATION DU CENTRE DE FORMATION

Créé en 2021, WS Conseils est un organisme de formation spécialisé dans les compétences linguistiques.

Nous accompagnons les apprenants dans la maîtrise des langues, dans des parcours de bilan de compétences, la maîtrise de l'intelligence artificielle.

Notre mission est de permettre à chacun de développer des compétences concrètes et immédiatement applicables dans le quotidien ou en entreprise, quel que soit son niveau de départ.

La qualité de nos formations et la satisfaction de nos apprenants sont au cœur de nos engagements, comme en témoignent les avis recueillis sur notre fiche Google.

Nos parcours associent formation pratique avec nos formateurs et pour certaines formations des supports e-learning afin de favoriser un apprentissage efficace et durable.

Certifié Qualiopi, WS Conseils propose des formations pouvant être financées par différents dispositifs, notamment le CPF et les OPCO.

## PROGRAMME DE FORMATION

### INFORMATIONS GÉNÉRALES

|                                  |                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Public visé                      | Le candidat doit posséder des compétences commerciales.<br><br>Un test de positionnement initial et le recueil de l'objectif professionnel sont demandés aux candidats à la certification.                                    |
| Les points forts de la formation | Formation entièrement opérationnelle, basée sur des cas pratiques et des mises en situation, pour intégrer concrètement l'IA dans son quotidien commercial, avec un formateur dédié en visio.                                 |
| Lieu de la formation             | À distance sur Google Meet, Zoom, Teams ou tout outil de Visio.                                                                                                                                                               |
| Nombre de participants           | Cours individuels ou groupés                                                                                                                                                                                                  |
| Modalités d'accès                | Pour accéder à notre formation, vous pouvez vous inscrire sur le formulaire de notre site internet.                                                                                                                           |
| Délai d'accès                    | À la suite de votre inscription, vous serez contacté sous 48 heures, hors week-ends et jours fériés.<br><br>Une fois l'inscription effectuée, vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours, si vous êtes particulier. |
| Prérequis                        | Aucun                                                                                                                                                                                                                         |
| Durée de la formation            | 15 heures de formation en Visio avec un formateur                                                                                                                                                                             |

|                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Certification</b>                              | <a href="#">RS6792 Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente</a><br><br>Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences<br>Nom du certificateur : ONLINE SALES SUCCESS<br>Date d'échéance : 01-10-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Coût de la prestation</b>                      | 1650 € TTC                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Financement</b>                                | L'action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par le CPF, l'OPCO ou en fonds propres.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Moyens pédagogiques</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Supports de cours théoriques</li> <li>• Études de cas pratiques</li> <li>• Questions / Réponses avec le formateur</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Matériel nécessaire</b>                        | Ordinateur ou tablette et connexion internet                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Compétences attestées par niveau</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Compétence 1</b><br/><br/>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.</li> <li>• <b>Compétence 2</b><br/><br/>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.</li> <li>• <b>Compétence 3</b><br/><br/>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.</li> <li>• <b>Compétence 4</b><br/><br/>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.</li> </ul> |
| <b>Modalités d'évaluation de la certification</b> | <b>Modalité d'évaluation 1 :</b><br><br>Etude de cas et présentation devant le jury<br>L'étude de cas est tirée au sort parmi 10 possibilités renouvelées tous les mois :<br>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.<br><br>Eléments demandé au candidat : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier les situations professionnelles ou les activités professionnelles de l'acte de vente dans lesquelles l'Intelligence Artificielle (IA) apporte une valeur ajoutée.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

- 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.

**Modalité d'évaluation 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 imparfaites

Pondération : 2

**Modalité d'évaluation 3 :**

Questionnement de type QCM

Taux de bonnes réponses mini (70%)

pondération : 1

**Accompagnement pédagogique**

L'accompagnement pédagogique est assuré par le formateur dédié dans le cadre du parcours, adapté aux besoins de l'apprenant et aux objectifs de la certification visée.

Les modalités de contact avec le formateur ou l'équipe pédagogique sont communiquées à l'apprenant en début de formation.

Cela permet à l'apprenant de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations, à sa progression ou à la préparation de la certification.

**Assistance technique**

En début de parcours, un accès à la plateforme LMS est envoyé à l'apprenant pour suivre la formation E-learning.

Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'asseoir ses compétences théoriques.

L'apprenant reçoit aussi un accès à une plateforme lui permettant d'accéder à ses documents de suivi administratif (émargements, évaluations, attestations de fin de formation, etc...)

L'assistance technique est assurée de 9h30 à 17h du lundi au vendredi hors jours fériés au 01 87 66 02 19.

**Accessibilité Handicap**

Formation accessible sous réserve d'étude des besoins spécifiques d'aménagement.

Adaptations pédagogiques et organisationnelles possibles après entretien.

Si le centre n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée.

Les solutions d'adaptation peuvent être étudiées en lien avec l'AGEFIPH, l'Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées, ainsi qu'avec Cap emploi.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La certification s'adresse aux commerciaux sédentaires ou vacataires exerçant en indépendant ou en entreprise, aux dirigeants pour lesquels la vente n'est pas l'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.

## CONTACTS ET RÉFÉRENTS

|                                |                                                                                                 |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Responsable pédagogique</b> | <b>Anthony PITKANITSOS,</b><br><b>Directeur, Responsable qualité et pédagogique depuis 2021</b> |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                          |                                                                                               |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Référent handicap</b> | <b>Anthony PITKANITSOS</b> · <a href="mailto:wsconseils@outlook.fr">wsconseils@outlook.fr</a> |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                           |                                                                                  |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Coordonnées du centre de formation</b> | <b>E-mail :</b> <a href="mailto:wsconseils@outlook.fr">wsconseils@outlook.fr</a> |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|

**Tél :** 01 87 66 02 19

[www.prodigia.fr](http://www.prodigia.fr)

# CONTENUS DE FORMATION

## PROGRAMME - 5 MODULES

Chaque module se conclut par des exercices en ligne (théorie et mise en pratique).

### MODULE 1 Comprendre l'IA et son potentiel dans la vente

- Icebreaker et tour de table
- L'IA en bref
- L'IA et le cycle de vente

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

### MODULE 2 Rédiger des prompts efficaces

- Comprendre le prompting
- Atelier 100% pratique
- Prompt par cas d'usage

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

### MODULE 3 Mesurer et piloter avec l'IA

- Définir des indicateurs pertinents
- Etude de cas : création d'un tableau de bord IA

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

### MODULE 4 Automatismes et routines IA

- Veille commerciale intelligente
- Automatiser des tâches récurrentes
- Atelier live

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

### MODULE 5 Mise en situation finale

- Etude de cas personnalisés

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

---

**Prodig***IA*