



MAJ : 10/06/2026

UNIVERS PROTEC

ZA Les Payots Andancette,
26140 Saint Rambert D'Albon

contact@univers-protec.com

SIRET : 79905298000015

RCS : 799 052 980 R.C.S. Romans

contact@univers-protec.com

07 56 86 26 36

FORMATION : Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de ventes

Durée de la formation : 16h de formation

Tarif : 1500 €

Modalité : 12h formation e-learning (plateforme de formation e-forma) et 4h en formation synchrone collective en visio avec un coach

Durée de réalisation : L'apprenant dispose d'un délai de 1 mois maximum pour réaliser les 16 heures de formation.

Accessibilité et délais d'accès : 12 mois / connexion à la plateforme possible 24h/24h et 7j/7

Processus d'inscription à l'action de formation et modalité d'admission :

L'inscription à la formation s'effectue via la plateforme Mon Compte Formation.

Un échange préalable est réalisé avec :

- afin de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins du candidat
- que le candidat présente des connaissances en vente. Pour ce faire : le candidat sera amené à passer un test de connaissance obligatoire.

Un score de 10/20 minimum est attendu pour valider l'inscription du candidat.

Après analysé l'organisme de formation reviendra vers le candidat avec une éventuelle proposition commerciale si les pré-requis sont remplis.

Le candidat sera invité à accepter ou refuser la proposition via son espace mon compte formation.

L'entrée en formation intervient à la date de session fixée, dans le respect des délais légaux applicables au Compte Personnel de Formation, notamment le délai de rétractation.

Les accès à la plateforme de formation sont transmis à l'apprenant le premier jour de démarrage de la formation.

Public visé :

Commerciaux, entrepreneurs, freelances, business développeurs, responsables commerciaux ou toute personne souhaitant intégrer l'intelligence artificielle dans son processus de vente.

Matériels nécessaires à la formation :

- Ordinateur avec connexion internet
- Webcam et microphone fonctionnels (requis pour le passage de la certification à distance)

Objectifs :

À l'issue de la formation, le participant sera capable de comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle, analyser son impact sur le cycle de vente, utiliser efficacement les outils d'IA pour optimiser ses performances commerciales, rédiger des prompts efficaces, automatiser certaines tâches et piloter son activité commerciale grâce aux indicateurs de performance.

Objectifs pédagogiques :

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.

Certification visée :

RS6792

Résultats attendus :

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera apte à passer la certification RS6792

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.

Comment se passe la certification ?

Le passage de la certification est organisé par Online Sales Success qui contactera l'apprenant par mail post formation.

Le candidat aura 30 jours pour passer la certification

L'examen se déroule en distanciel et comprend :

- Étude de cas et présentation (1h de préparation + 10 min de présentation)
- Analyse de prompts (30 min de préparation + 5 min de présentation)
- QCM en ligne (10 questions, taux minimum de réussite : 70%) Online Sales Success gère donc l'organisation de l'évaluation des candidats à la certification.

Les candidats recevront un mail du certificateur Online Sales Success lorsque leur organisme de formation déclarera leur « sortie de formation » dans l'application EDOF (« prêt à passer » dans l'application Wedof).

Dans ce mail, le certificateur expliquera que les candidats recevront dans les 24 à 72h deux mails les invitant à passer leur examen de certification :

1 - Le mail ayant l'objet "Bienvenue sur TestWe" contient les identifiants de connexion le jour de l'examen. Mais également les instructions OBLIGATOIRES à réaliser avant l'examen ;

2 - Le mail ayant l'objet "Examen disponible", donne la date à laquelle l'apprenant pourra effectuer son examen au plus tôt ;

Points forts :

Durée totale : 16h réparties comme suit :

- 12h en e-learning asynchrone Plateforme accessible 24h/24 et 7j/7
- 4h en formation synchrone collective en visio avec un coach : Questions – Éclaircissements – Approfondissement

Acces handicap :

La formation, dispensée en distanciel, est accessible aux personnes présentant un handicap compatible avec l'usage d'un ordinateur et d'un accès internet.

Pour toute autre situation de handicap : contacter l'organisme de formation.

Moyens pédagogiques et techniques :

Cours en ligne e-learning : les cours permettent aux apprenants de suivre la formation à leur rythme.

Tests : à l'issue de chaque module, des tests permettent d'évaluer la compréhension et l'assimilation des notions

Exercices : à l'issue de chaque module des exercices à réaliser en autonomie sont proposées aux candidats

4h de sessions collectives en visio avec un coach pour répondre aux questions et approfondir les notions.

Modalités d'accompagnement :

En complément des sessions collectives, un accompagnement est proposé tout au long du parcours afin de soutenir la progression des apprenants.

Cet accompagnement peut se dérouler via messagerie/email ou par téléphone. Il peut être assuré par le formateur ou par une personne habilitée de l'organisme.

Les modalités de suivi peuvent inclure :

- mails de suivi de progression
- appels ponctuels
- support par email ou téléphone

Suivi et évaluation des acquis :

Le suivi de la formation repose sur différents dispositifs permettant d'accompagner les apprenants et de vérifier leur participation :

- Tests sous forme de QCM, corrigés automatiquement par la plateforme et destinés à fournir un retour immédiat à l'apprenant.
- Logs de connexion à la plateforme e-learning permettant de vérifier le temps de connexion de l'apprenant et de s'assurer que la durée minimale de formation prévue est atteinte.
- Feuille d'émargement attestant de la présence de l'apprenant lors des sessions collectives en visioconférence (lives).

Des exercices pratiques sont proposés sur la plateforme. Ils sont accessibles tout au long du parcours et peuvent être réalisés en autonomie par l'apprenant. Dans le cadre de l'accompagnement pédagogique, le formateur peut inviter l'apprenant à transmettre un ou plusieurs exercices réalisés afin d'évaluer la progression et d'apporter un accompagnement personnalisé.

Qualité et indicateurs de résultats ;

La formation intègre des indicateurs permettant de mesurer la satisfaction et le respect des objectifs pédagogiques :

- Enquête de satisfaction en fin de parcours pour recueillir l'avis des apprenants sur la formation et son organisation.

- Enquête de satisfaction à froid, envoyée environ 15 jours après la fin du parcours, pour recueillir l'avis des apprenants sur la formation et son organisation.
- Suivi des indicateurs de certification, tels que le taux de passage et le taux de réussite, à titre d'information pour l'organisme.
- Résultats des QCM proposés tout au long du parcours permettant aux apprenants d'évaluer leur compréhension des notions abordées et d'identifier les éventuels points à approfondir.

Contenu du programme :

Module 1 : Comprendre l'intelligence artificielle

- Différence entre IA et automatisation
- Histoire de l'IA
- Place de l'IA dans le cycle de vente
- Perspectives d'évolution et chiffres clés
- Réglementation française
- Réglementation européenne
- Réglementation internationale

Module 2 : L'IA dans le cycle de vente

- Le cycle de vente classique : Outbound
- Le cycle de vente : Inbound
- Comparatif Outbound vs Inbound
- Impact de l'IA avant la vente
- Impact de l'IA pendant la vente
- Impact de l'IA après la vente
- Définir des KPI pour mesurer l'impact

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

- Comprendre ce qu'est un prompt
- Méthode Alfred pour structurer un prompt
- Rédiger un prompt efficace
- Améliorer et corriger un prompt
- Utilisation concrète des outils IA en situation commerciale
- Mesurer les gains de performance

Module 4 : Automatiser sa veille et ses tâches commerciales

- Automatiser les tâches administratives commerciales
- Créer des enchaînements de tâches automatisées
- Mettre en place une veille commerciale avec l'IA
- Identifier et corriger les erreurs (bugs)