

# PROGRAMME DE FORMATION

## Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente — Préparation à la certification RS6792

|                     |                                                                                      |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Certification visée | RS6792 — enregistrée à France Compétences le 01/10/2024, valable jusqu'au 01/10/2026 |
| Certificateur       | Online Sales Success                                                                 |
| Durée               | 21 heures 30 sur 3 jours                                                             |
| Modalité            | 100 % à distance — classe virtuelle synchrone                                        |
| Financement         | CPF   OPCO                                                                           |
| Tarif               | 1 990 € net de TVA (art. 261-4-4° du CGI) — inclut les frais de passage aux épreuves |
| Date de mise à jour | 22/08/2026                                                                           |

### 1. Contact référent

Mohamed SESAY — mohamed-sesay@outlook.com — 07 56 87 73 61

### 2. Objectifs de la formation

- Identifier les usages pertinents de l'intelligence artificielle conversationnelle dans les différentes étapes d'un processus de vente, en tenant compte du contexte professionnel et des besoins client.
- Concevoir et rédiger des questionnements (prompts) adaptés à une intelligence artificielle conversationnelle, en intégrant des variables dynamiques, un objectif explicite et un cadrage précis.
- Analyser la qualité des réponses générées par une intelligence artificielle et optimiser les prompts en vue d'améliorer la pertinence, la précision et l'efficacité des réponses obtenues.
- Vérifier la conformité juridique et éthique de l'usage de l'intelligence artificielle dans le cadre d'une activité commerciale, en s'assurant du respect du RGPD, des cadres réglementaires internationaux et des principes éthiques liés à la cybersécurité et à l'inclusion.

### 3. Finalité / 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, par décision du 01/10/2024, valable jusqu'au 01/10/2026.

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.

Lien d'accès à la certification : RS6792 (France Compétences).

### 4. Public visé

Commerciaux, vacataires, indépendants et dirigeants souhaitant utiliser l'IA pour optimiser leur prospection et gagner en efficacité commerciale.

### 5. Prérequis

- Avoir une expérience ou des connaissances en vente.
- Entretien de préinscription (gratuit) et test de connaissances (diagnostic) obligatoires avant l'entrée en formation. Le test de positionnement de 0h30 est réalisé au début de la formation.

### 6. Méthodes mobilisées

- Support de cours PDF
- Apport théorique et pratique du formateur
- Études de cas

- Exercices guidés avec outils IA
- Fiches pratiques de rédaction de prompts

## 7. Organisation

|                                        |                                         |
|----------------------------------------|-----------------------------------------|
| <b>Nombre d'apprenants par session</b> | De 1 à 10 maximum                       |
| <b>Rythme</b>                          | En continu                              |
| <b>Modalité de déroulement</b>         | Classe virtuelle (distanciel synchrone) |
| <b>Lieu de la formation</b>            | À distance (classe virtuelle)           |

Moyens techniques : ordinateur, cours PDF, connexion internet stable, salle virtuelle (visioconférence, partage d'écran), webcam et micro obligatoires pour les oraux, plateforme IA (type ChatGPT ou équivalent). Tous les accès/licences aux outils sont fournis par l'équipe pédagogique, sans frais supplémentaire.

## 8. Modalités d'accès et délais

### Modalités d'inscription

Prise de contact via mail, téléphone ou WhatsApp. Entretien de préinscription (gratuit) pour valider les prérequis. Validation de l'inscription sous 48 h après accord du dossier.

### Délais d'accès

L'accès à la formation est possible tout au long de l'année, sous réserve de places disponibles. Démarrage rapide : entre 11 et 30 jours ouverts après validation de l'inscription. Pour les formations sur mesure ou intra-entreprise, un calendrier est co-construit avec le client.

### Délai de rétractation

Conformément à l'article L6353-5 du Code du travail, le candidat dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la signature du contrat ou de la convention de formation pour renoncer à la formation, sans pénalité et sans avoir à justifier de motif.

## 9. Accessibilité et accompagnement des personnes en situation de handicap (PSH)

Nous sommes pleinement engagés dans une démarche d'inclusion. Chaque demande liée à une situation de handicap est étudiée avec attention et bienveillance.

Ce que nous proposons :

- Un référent handicap dédié pour vous accompagner
- Une analyse personnalisée de vos besoins dès la prise de contact
- Des aménagements possibles : horaires, supports adaptés, rythme d'apprentissage
- Si nécessaire, une orientation vers un partenaire spécialisé capable d'assurer une prise en charge optimale

Pour toute demande d'aménagement, contactez-nous dès votre inscription ou à tout moment durant la formation.

Contact PSH : SESAY — mohamed-sesay@outlook.com — 07 56 87 73 61

## 10. Suivi de l'exécution et preuves d'assiduité

Émargements numériques signés, relevés de connexions de la classe virtuelle, horodatages, conservation des livrables/quiz et traces d'assistance.

## 11. Sanction de la formation

- Attestation de formation mentionnant objectifs, durée, nature, résultats et passage à la certification.
- Accompagnement à l'inscription du stagiaire au passage de l'examen (convocations, choix de date, consignes), preuves conservées.

## 12. Modalités d'évaluation

- QCM en fin de chaque module.
- Cas pratique en fin de chaque module.

Rappel : le candidat ne peut pas valider la certification uniquement avec des QCM/QCU ; les études de cas avec soutenance sont déterminantes.

Évaluation finale :

|           |                                                                                                                 |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Épreuve 1 | Étude de cas — Optimisation d'un cycle de vente avec IA, finalisée par un oral de 10 min — Pondération 3        |
| Épreuve 2 | Étude de cas — Analyse et amélioration de prompts IA imparfaits, finalisée par un oral de 5 min — Pondération 2 |
| Épreuve 3 | Quiz RGPD, éthique, conformité IA — Pondération 1 — Seuil $\geq 70\%$                                           |

## 13. Assistance technique et pédagogique

Support par e-mail (mohamed-sesay@outlook.com), téléphone et e-mail 9h–18h, Zoom, prise de contrôle à distance si besoin, délai de réponse  $\leq 2$ h en session, traces d'assistance consignées dans un journal.

## 14. Indicateurs de résultats

|                             |                                                                                      |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Taux de réussite à l'examen | 0 % — 1 session réalisée à ce jour, candidat non certifié à la première présentation |
| Taux de satisfaction        | En cours de consolidation                                                            |
| Taux d'abandon              | 0 % — le stagiaire est allé au terme de la formation et s'est présenté à l'examen    |

Méthodologie de calcul : le taux de satisfaction est calculé à partir des questionnaires d'évaluation à chaud et à froid transmis aux stagiaires. Le taux de réussite est calculé à partir du nombre de candidats certifiés rapporté au nombre de candidats présentés à l'examen RS6792. Le taux d'abandon est calculé à partir du nombre de stagiaires n'ayant pas terminé la formation rapporté au nombre d'inscrits.

### Analyse et plan d'amélioration continue

Le candidat présenté à ce jour n'a pas validé l'examen de certification RS6792. Un entretien de retour a été mené avec le stagiaire pour identifier les axes de difficulté (maîtrise des épreuves pratiques et de l'oral). Des actions correctives sont mises en œuvre pour les prochaines sessions : renforcement des simulations d'épreuves blanches en fin de parcours, accompagnement individualisé supplémentaire avant le passage de l'examen, et retour d'expérience intégré à la préparation pédagogique. Ce taux sera actualisé à mesure que de nouvelles sessions seront réalisées.

## 15. Blocs de compétences et passerelles

La certification RS6792 est enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences. Conformément à la réglementation, les certifications du Répertoire Spécifique ne se décomposent pas en blocs de compétences (dispositif propre aux certifications du Répertoire National des Certifications Professionnelles). Aucune correspondance avec un bloc de compétences RNCP n'a été établie à ce jour pour cette certification.

Passerelles et débouchés : cette certification permet de valoriser une compétence complémentaire en intégration de l'IA conversationnelle dans le cycle commercial, mobilisable en complément d'autres certifications RS proposées par Forma Performances (RS7439, RS7643, RS7311).

## 16. Déroulé pédagogique détaillé (21h30)

Durée totale : 21h30 sur 3 jours • Fuseau : Europe/Paris (CET/CEST) • Modalité : classe virtuelle synchrone.

### Jour 1 — 7h30 (09:00–12:30 / 13:30–17:30)

- Présentation de la formation — 0h30 (hors référentiel) : objectifs, compétences RS6792, modalités d'évaluation, règles d'assiduité et livrables.

- Test de positionnement — 0h30 (hors référentiel) : quiz « cycle de vente & IA » + mini-cas oral, restitution et plan de progression individuel.
- M1 — Usages IA & cycle de vente — 5h00 (C1) : cartographie du cycle de vente, quick wins IA par étape, étude de cas, limites/risques ; éval. jalonnante quiz + mini cas.
- M2 — Prompt engineering appliqué, partie 1 — 1h30 (C2) : anatomie d'un prompt, variables dynamiques ; éval. jalonnante quiz.

### **Jour 2 — 7h30 (09:00–12:30 / 13:30–17:30)**

- M2 — Prompt engineering appliqué, partie 2 — 4h30 (C2) : personas/ton/format, templates prêts à l'emploi, atelier guidé ; éval. jalonnante par grille.
- M3 — Optimisation & évaluation des réponses IA, partie 1 — 3h00 (C3) : critères de qualité, techniques d'amélioration ; éval. jalonnante grille de scoring.

### **Jour 3 — 6h30 (09:00–12:00 / 13:00–16:30)**

- M3 — Optimisation & évaluation des réponses IA, partie 2 — 2h00 (C3) : atelier de réécriture, mini tests A/B ; éval. jalonnante livrables avant/après.
- M4 — Conformité & éthique (RGPD, sécurité, inclusion) — 3h00 (C4) : bases légales, sécurité, biais et inclusion ; éval. jalonnante quiz + cas écrit.
- Simulations d'épreuves RS6792 (blancs) — 1h30 (C1–C4) : 3 épreuves blanches avec feedback individualisé et plan d'actions pour l'examen final.

Traçabilité & assiduité : émargements numériques, relevés de connexions, livrables/quiz/productions horodatés, journal d'assistance. Assistance pendant la session : tchat/visioconférence en continu, support téléphone et e-mail 9h–18h, prise de contrôle à distance si besoin (délai de réponse  $\leq$  2h en session).

*Document mis à jour le 22/08/2026 — Forma Performances*