

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

RS6792 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	210w, 326
Formacode(s)	31028, 32025, 34573
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/10/2024
Date d'échéance	01/10/2026

Certificateur(s)

ONLINE SALES SUCCESS · SIRET : 91145937800012

Partenaires habilités

99 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation et 96 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
26 ACADEMY	83069794200027	Former et organiser l'évaluation
AB CONSEILS	94137046200017	Former
ABDOULAYE BAH	53895860400026	Former
ACADEMIA	99040314900018	Former
AD FINANCE	90040071400029	Former
ALPHA CENTER	93486328300016	Former
ALTER NATIVE	93924956100019	Former
ASCENDIA-FORMATION	94019164600014	Former
ATH CONSEIL	91134274900023	Former
ATOUTS FORMATIONS	90474116200013	Former

Liste complète des 99 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs6792-integrer-l-intelligence-artificielle-conversationnelle-dans-le-cycle-de-vente/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

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.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- 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 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 questionnement.

Référentiel de compétences et d'évaluation Online Sale Succes

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.

Secteur d'activité et type d'emploi

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le règlement général sur la protection des données (RGPD)

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le candidat doit posséder des compétences commerciales

Un test et un entretien sont réalisés pour vérifier ces compétences

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir une activité commerciale dans le cadre de son métier (en activité principale ou secondaire)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

- Un représentant de Online Sales Succes (interne)
- Un professionnel de la vente qui a l'expérience de l'utilisation de l'intelligence artificielle ou un professionnel de l'IA avec une expérience commerciale (externe)

Base légale

Date de décision	01/10/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/10/2026
Date de dernière délivrance possible	01/04/2027

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6792/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	4 310
Parcours menés à terme	3 918
Taux d'achèvement	91 %
Période	11/2024 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	4 780
Montant total engagé	10 222 842 €
Coût moyen par dossier	2 139 €
Durée moyenne	23 h
Période	10/2024 – 09/2026
France compétences	94 %
Reste à charge titulaire	5 %
Entreprise	1 %
OPCO	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
Régions	0 %
France Travail	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.