

Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle

RS7283 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	210w, 312
Formacode(s)	31028, 34502
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/09/2025
Date d'échéance	24/09/2030

Certificateur(s)

CLASSE DIGITALE · SIRET : 81929100600032

Partenaires habilités

11 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 11 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ANTOINE LE COQ	93209959100012	Former et organiser l'évaluation
AXIO FORMATION	89250203000026	Former et organiser l'évaluation
BABEL.COOP	82360035800019	Former et organiser l'évaluation
BEFORMA	85222156300038	Former et organiser l'évaluation
CAPSULE BUSINESS	95190634600014	Former et organiser l'évaluation
EMPATHIE FORMATION COMMERCIALE	97970254500018	Former et organiser l'évaluation
IF	93432635600029	Former et organiser l'évaluation
LESPRATIQUES	50527668300024	Former et organiser l'évaluation
RL CONSULTING	90113597000027	Former et organiser l'évaluation
SL TRAVAUX CONSEILS	90962948700010	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 11 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs7283-developper-la-performance-commerciale-grace-a-l-intelligence-artificielle/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification s'adresse aux commerciaux, responsable des ventes, directeurs commerciaux, consultants en ventes et performance commerciale, cadres dirigeants et entrepreneurs / dirigeants, ayant un projet de développement de la performance commerciale avec l'IA.

Dans un environnement commercial de plus en plus compétitif, l'Intelligence Artificielle (IA) se positionne comme un levier stratégique incontournable pour améliorer ses performances commerciales. Automatiser la génération de leads, cibler plus précisément ses clients potentiels, optimiser ses prises de rendez-vous, ses présentations, arguments et scripts commerciaux sont autant de possibilités offertes aujourd'hui par l'IA. Cette certification vise à doter les professionnels cibles des compétences nécessaires à exploiter ces applications dans leur contexte professionnel afin

de développer la performance commerciale de l'entreprise, tout en réduisant le temps et les efforts investis dans chaque cycle de vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales, au regard des besoins spécifiques de son organisation en termes d'approche et de développement, en s'appuyant sur les principes et possibilités de ces technologies, et en évaluant les risques et enjeux éthiques et réglementaires, afin de déterminer les intégrations adaptées à son contexte professionnel tout en respectant le cadre éthique et réglementaire en vigueur.

Créer des supports commerciaux avec l'IA générative, en rédigeant des prompts précis et adaptés, en s'appuyant sur les outils IA et techniques spécialisés selon les productions visées (plaquettes, posts, slides...) et en les optimisant pour les supports de diffusion et publics cibles (taille, résolution, message...) tout en les rendant accessibles aux personnes en situation de handicap, afin d'améliorer l'efficacité de ses actions commerciales.

Réaliser une prospection assistée par IA, à travers les outils spécifiques d'analyse, d'automatisation et d'acquisition IA, en créant un ICP (profil client idéal) affiné, en optimisant et en personnalisant ses prises de contact à grande échelle, en automatisant sa génération de leads et ses campagnes de prospection, en vue de générer des rendez-vous plus qualifiés tout en réduisant le temps et les efforts investis.

Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA, en s'appuyant sur les outils IA d'analyse prédictive et en y intégrant des frameworks spécifiques (de type BATNA, ZOPA...), en préparant son discours et ses propositions selon les analyses produites, en générant des aides à la vente ultraciblée, et en simulant ses rendez-vous avec une IA dans une situation de vente reconstituée, afin d'augmenter ses performances lors des rendez-vous clients.

Optimiser ses processus de vente avec l'IA, à travers son utilisation en tant qu'assistant virtuel pour générer des plans de compte, transcrire et analyser des conversations, synthétiser automatiquement des rapports d'entretiens, et planifier son suivi commercial, afin de gagner en productivité et se centrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.

Secteur d'activité et type d'emploi

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les activités visées se doivent d'être exercées dans le respect des normes réglementaires qui s'imposent aux usages du numérique, comme notamment le RGPD, ainsi que dans le respect de l'éthique liée à l'usage de l'intelligence artificielle.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Maitrise des bases de l'outil informatique (navigation sur le web, logiciels de base type traitement de texte)

Avoir une expérience de 1 an minimum en gestion de la relation client (vente et/ou prospection)

Avoir un projet de développement de la performance commerciale grâce à l'IA dans son contexte professionnel

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Obtenir le pourcentage attendu de validation des critères d'évaluation de chaque compétence

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Deux personnes sont désignées pour représenter le jury de délivrance de la certification : Un représentant de l'organisme certificateur, et un professionnel externe à l'organisme certificateur, en lien avec la certification concernée, qui assume le rôle de Président du Jury.

En cas de désaccord entre les deux membres, le Président du Jury dispose de deux voix délibératives, contre une voix pour l'autre membre.

Base légale

Date de décision	24/09/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/09/2030

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Développer la performance commerciale grâce à l'IA - Classe DigitaleDévelopper la performance commerciale grâce à l'IA - Classe Digitale

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7283/>

Où se former

Formations référencées	85
Organismes	8
Régions couvertes	13
Prix indicatif	1 490 € – 2 590 €
Durée	21 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	74
Parcours menés à terme	52
Taux d'achèvement	70 %
Période	01/2026 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	73
Montant total engagé	119 996 €
Coût moyen par dossier	1 644 €
Durée moyenne	28 h
Période	12/2025 – 08/2026
France compétences	90 %
Reste à charge titulaire	7 %
France Travail	2 %
Entreprise	1 %
OPCO	0 %

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