



Capsule Business

BROCHURE 2026

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE GRÂCE À L'IA

**DÉVELOPPER SA PERFORMANCE COMMERCIALE GRÂCE
À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.**

Téléphone : 06 67 61 25 84

Mail : contact@capsulebusiness.fr

L'IA AU SERVICE DE VOTRE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Cette formation permet aux professionnels de la vente et du marketing de :

- **Améliorer** l'efficacité de leurs actions commerciales
- **Automatiser** certaines tâches à faible valeur ajoutée
- **Renforcer** la **personnalisation** de la relation client
- **Structurer** leur **stratégie commerciale** grâce à l'IA

UNE APPROCHE BASÉE SUR VOS ENJEUX ÉCONOMIQUES

Avant la formation, Capsule Business réalise un questionnaire d'analyse afin d'identifier :

- Votre secteur d'activité
- Vos objectifs commerciaux
- Vos processus de vente
- Vos outils actuels
- Vos opportunités d'amélioration

À partir de ces informations, nous concevons un support de formation adapté à votre activité commerciale.

Les exercices et cas pratiques sont directement liés aux situations rencontrées par les participants.

UNE FORMATION CONSTRUITE À PARTIR DE VOS CAS COMMERCIAUX

Pendant la formation, les participants travaillent sur :

- Leurs prospects
- Leurs séquences de prospection
- Leurs argumentaires de vente
- Leurs supports commerciaux

L'objectif est de produire des outils directement exploitables dans leur activité.

UNE BIBLIOTHÈQUE DE PROMPTS ADAPTÉE À VOTRE ACTIVITÉ COMMERCIALE

Avant la formation, Capsule Business prépare une série de prompts adaptés à votre activité commerciale



Ces prompts sont construits à partir :

- De votre marché
- De vos clients
- De votre offre
- De vos objectifs commerciaux.



Les participants apprennent à :

- Les comprendre
- Les modifier
- Les adapter
- Les utiliser dans leurs actions commerciales



Ces prompts servent de base de travail pendant la formation.



À l'issue de la formation, les participants repartent avec :

- La banque de prompts utilisée pendant la formation
- Des prompts adaptés à leur activité
- Des séquences commerciales réutilisables
- Une méthode pour utiliser l'IA dans leur prospection

Ces éléments constituent une base opérationnelle directement exploitable

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE TRANSFORME LA VENTE

Aujourd'hui, l'IA permet notamment de :

- Analyser les prospects
- Personnaliser les prises de contact
- Automatiser certaines actions commerciales
- Améliorer la préparation des rendez-vous
- Piloter la performance commerciale

Les entreprises qui maîtrisent ces outils prennent une avance concurrentielle importante.

LES DÉFIS RENCONTRÉS DANS LES FONCTIONS ADMINISTRATIVES

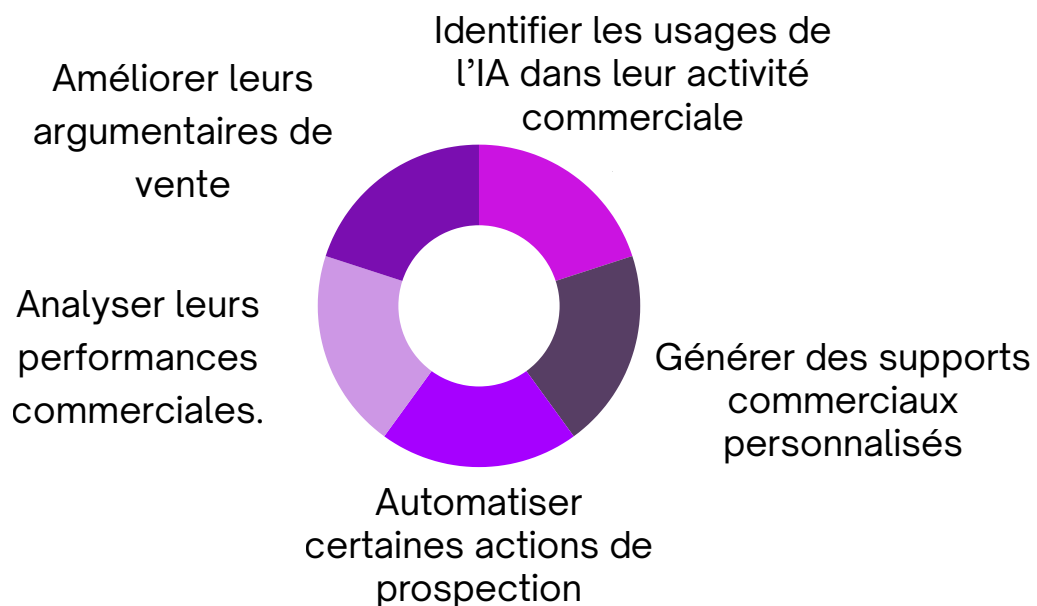
Dans de nombreuses organisations :

- La prospection prend beaucoup de temps
- Les messages manquent parfois de personnalisation
- Le suivi commercial est difficile à structurer
- L'analyse de performance reste limitée

L'intelligence artificielle permet aujourd'hui d'optimiser ces pratiques

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :



PROSPECTION COMMERCIALE ASSISTÉE PAR L'IA

Les participants apprennent à :

- Générer des messages de prospection personnalisés
- Segmenter leurs prospects
- Automatiser certaines séquences commerciales
- Améliorer leurs taux de réponse

ARGUMENTAIRE DE VENTE ASSISTÉ PAR L'IA

La formation permet également de :

- Construire des argumentaires personnalisés
- Préparer les rendez-vous commerciaux
- Analyser les besoins clients
- Simuler certaines situations de vente

Ces outils permettent d'améliorer l'efficacité des échanges commerciaux.

PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Les participants découvrent comment utiliser l'IA pour :

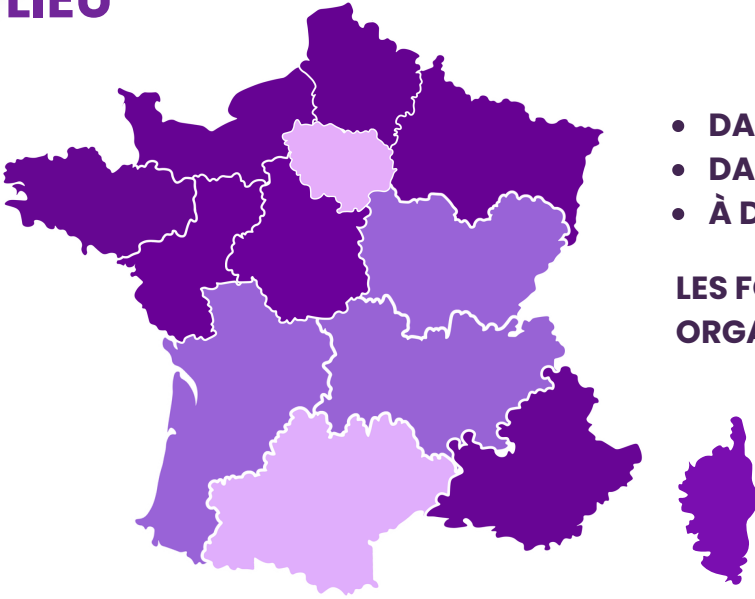
- Analyser leurs indicateurs de performance
- Créer des tableaux de bord automatisés
- Identifier les opportunités d'amélioration
- Suivre leurs résultats

AUTOMATISATION DES PROCESSUS COMMERCIAUX

L'intelligence artificielle permet également de :

- Générer des comptes rendus d'entretiens
- Automatiser le suivi commercial
- Analyser les conversations clients
- Planifier les actions de relance

LIEU



- DANS VOTRE ENTREPRISE
- DANS LES LOCAUX CAPSULE BUSINESS
- À DISTANCE

**LES FORMATIONS PEUVENT ÊTRE
ORGANISÉES PARTOUT EN FRANCE**

UNE FORMATION PRÉPARANT À UNE CERTIFICATION RECONNUE

Cette formation prépare à la certification :

RS7283 – Développer la performance commerciale grâce à l'intelligence artificielle.

L'évaluation officielle est organisée par le certificateur.

Elle prend la forme d'une présentation orale d'un projet professionnel réalisé par le candidat.

Cette certification permet de valoriser ses compétences en intelligence artificielle appliquée au commerce.

INFORMATIONS ET CONTACT

Durée : 2 jours – 14 heures

Téléphone : 06 67 61 25 84

Tarif : 1500 € HT

Mail : contact@capsulebusiness.fr



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

PROGRAMME DE FORMATION CAPSULE BUSINESS : DEVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE GRACE A L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

OBJECTIFS :

Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de la fonction commerciale de comprendre, maîtriser et exploiter le potentiel de l'intelligence artificielle pour accroître l'efficacité de leurs actions commerciales, automatiser certaines tâches à faible valeur ajoutée et améliorer la qualité de la relation client, dans une démarche responsable, éthique et conforme au cadre réglementaire.

Cette formation prépare à la certification enregistrée au Répertoire Spécifique : RS7283 – "SALES INTELLIGENCE : L'IA AU SERVICE DE VOTRE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL"

PUBLIC CONCERNE :

Cette formation s'adresse aux **professionnels de la vente, du développement commercial et du marketing** souhaitant **intégrer les outils d'intelligence artificielle dans leurs pratiques quotidiennes** afin d'améliorer leur performance commerciale.

Elle est particulièrement adaptée aux :

- Commerciaux, business developers, chargés d'affaires
- Responsables ou managers commerciaux
- Indépendants, freelances, entrepreneurs
- Professionnels du marketing orienté acquisition
- Personnes en reconversion vers les métiers commerciaux
- Toute personne souhaitant développer sa performance commerciale grâce à l'IA

PRÉREQUIS :

Aucun prérequis technique n'est exigé pour suivre cette formation.

Il est toutefois recommandé de :

- Savoir utiliser un ordinateur, un navigateur web et les outils bureautiques courants.

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.0 au 20/09/2025



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

- Aucun prérequis technique en intelligence artificielle.
- Disposer d'un **ordinateur équipé d'une connexion Internet stable** pour les sessions à distance.

MOYENS D'ENCADREMENT ET D'ACCOMPAGNEMENT :

La formation est assurée par un **formateur expert en intelligence artificielle appliquée à la performance commerciale**, disposant d'une expérience confirmée en stratégie de vente, marketing digital et automatisation IA (CV disponible sur demande).

Un **accompagnement individualisé** est mis en place avant :

- **Suivi en continu par le formateur** : observation des mises en pratique, corrections individualisées, échanges personnalisés sur les cas d'usage.
- **Encadrement des ateliers IA** : paramétrage, tests de prompts, création d'outils et tableaux de bord commerciaux.
- **Groupes de co-développement** favorisant le partage de pratiques entre pairs.
- **Accès à un espace numérique** (supports, ressources IA, prompts personnalisés, tutoriels). Les participants disposent d'un accès aux supports et ressources numériques pendant 30 jours après la formation. (Partage plateforme Notion)

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

La formation repose sur une **pédagogie active, centrée sur la mise en pratique et l'expérimentation des outils d'intelligence artificielle appliqués à la fonction commerciale**

- **Apports théoriques et démonstrations guidées** pour comprendre les principes et usages de l'IA commerciale ;
- **Ateliers pratiques et cas d'usage réels** permettant d'appliquer les concepts sur des situations issues du terrain des participants ;
- **Exercices de prompt engineering**, simulations et création d'outils IA personnalisés (tableaux de bord, séquences automatisées) ;
- **Échanges de pratiques et co-développement**, favorisant la mutualisation d'expériences entre pairs ;
- **Accompagnement individualisé** du formateur tout au long de la formation pour adapter les outils aux besoins de chaque participant.

Outils :

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.0 au 20/09/2025



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

- Plateformes et outils d'IA générative : *ChatGPT, Microsoft Copilot, Notion AI, Fireflies, HubSpot AI...*
- Environnement collaboratif en ligne (visioconférence, tableau blanc numérique, espace de ressources partagées) ;
- Supports pédagogiques numériques (guides d'utilisation, fiches pratiques, tutoriels vidéo, cas d'étude interactifs).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

1. **Identifier les opportunités d'intégration de l'intelligence artificielle** dans leurs pratiques commerciales selon les besoins et processus de leur organisation.
2. **Utiliser des outils d'IA générative** (ChatGPT, Copilot, Notion AI, etc.) pour **concevoir des supports et contenus commerciaux personnalisés** (emails, posts, présentations, argumentaires).
3. **Mettre en œuvre des solutions d'automatisation commerciale** pour optimiser la prospection, la qualification et le suivi des leads.
4. **Adapter et renforcer leur argumentaire de vente** à l'aide d'analyses et de simulations assistées par IA.
5. **Piloter la performance commerciale** à l'aide de tableaux de bord et d'indicateurs générés ou analysés par des outils IA.
6. Utiliser l'intelligence artificielle comme **assistant virtuel de vente**, capable de **générer des plans de compte, transcrire et analyser des conversations**, produire des **comptes rendus automatisés** et planifier le **suivi commercial**.

À l'issue de la formation, le participant aura produit des livrables concrets utilisables en situation professionnelle (argumentaires IA, séquences automatisées, tableaux de bord IA, scripts conversationnels)

LIEU DE FORMATION :

- Sessions organisées en distanciel synchrone (visioconférence)
- En présentiel si formation dans la région PACA.

DURÉE ET MODALITÉS D'ACCÈS :

Durée : 2 jours complets, soit 14 heures de formation.

MODALITÉS ET DELAIS D'ACCÈS :

Inscription via notre convention de formation : au minimum 5 jours avant le démarrage de la session

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.0 au 20/09/2025



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

- Inscription jusqu'à 48h avant le début de la session (selon disponibilités).
- Réalisation d'un entretien de positionnement avant l'entrée en formation.
- **Les sessions de formation peuvent accueillir plusieurs participants (5 à 8 apprenants). Les exercices, cas pratiques et mises en situation sont adaptés aux niveaux et besoins exprimés lors de l'entretien de positionnement. Les participants peuvent travailler sur leurs propres données, scripts et cas commerciaux.**
- Validation de l'inscription après signature du devis / contrat / CGV.
- Toute réclamation peut être adressée à Capsule Business par email à contact@capsulebusiness.fr. Une réponse est fournie sous 72 heures et un registre interne de traitement des réclamations est tenu à jour.

CONTACT :

Téléphone : 06 67 61 25 84

Mail : contact@capsulebusiness.fr

ACCESSIBILITE :

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH).
- Adaptations possibles selon les besoins : aménagement du rythme, supports adaptés, assistance technique.
- Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap ; « Harold Lecourt » au 06 67 61 25 84

REFERENTIEL DE COMPETENCE + MODULES DE FORMATION :

Chaque module contribue à l'atteinte progressive des objectifs généraux de la formation : identification des cas d'usage IA (C1), création de contenus commerciaux (C2), optimisation de la prospection (C3), pilotage de la performance (C4), automatisation des processus commerciaux (C5).



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

REFERENTIEL DE COMPETENCES	PROGRAMME DE FORMATION PARTENAIRE (Contenu découpé en sessions / modules)	DURÉES DES MODULES ET MODALITÉS (Présentiel, distanciel synchrone, e-learning)
C1. 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.	Module 1 : Introduction à l'intelligence artificielle appliquée à la vente : <ul style="list-style-type: none">- Comprendre les fondements de l'intelligence artificielle appliquée au commerce.- Paramétrer les outils IA à l'activité commerciale.- Les appliquer les bases du prompt engineering dans l'activité commerciale.- Identifier les cas d'usage pertinents selon les métiers (prospection, suivi, reporting, fidélisation).- Découverte des outils d'IA générative utiles à la vente (ChatGPT, Copilot, Notion AI, Fireflies...).- Atelier pratique : cartographier les tâches commerciales pouvant être automatisées.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Les participants identifient les processus commerciaux automatisables et réalisent une cartographie IA de leur activité.
C2. Créer des supports commerciaux avec l'IA générative , en rédigeant des prompts précis et adaptés, en s'appuyant sur les outils IA et	Module 2 : Prospection commerciale automatisée et qualification des leads : <ul style="list-style-type: none">- Générer automatiquement des messages de prospection personnalisés grâce à l'IA.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business :



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

<p>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.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Identifier et segmenter les prospects via des outils d'enrichissement IA (ex : HubSpot AI).- Automatiser la prise de contact et le suivi par séquences conversationnelles.- Étude de cas : mise en place d'un tunnel de prospection semi-automatisé.	<p>Application directe d'outils IA de prospection et de qualification de leads, création de séquences automatisées.</p>
<p>C3. 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.</p>	<p>Module 3 : Personnalisation de la relation client et argumentaire assisté par IA :</p> <ul style="list-style-type: none">- Construire un argumentaire de vente personnalisé à partir de données client. (Utilisation de Notion IA comme back office IA)- Utiliser des outils IA pour rédiger des e-mails de relance, des propositions commerciales et des scripts d'appel sur mesure.- Atelier pratique : création d'un persona client via IA et adaptation de la stratégie d'approche.- Création de GPTs entièrement personnalisés à l'activité commerciale permettant l'automatisation du contenu lié à l'activité commerciale	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Construction d'argumentaires et d'e-mails personnalisés à partir de personas et données réelles.</p>



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

<p>C4. 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.</p>	<p>Module 4 : Pilotage et suivi de la performance commerciale avec l'IA :</p> <ul style="list-style-type: none">- Créer des tableaux de bord de performance automatisés (Google Sheets AI, Notion IA).- Analyser les indicateurs clés avec l'ia (taux de conversion, panier moyen, churn...).- Identifier les signaux faibles de performance grâce aux suggestions d'IA prédictive.- Atelier pratique : simulation de pilotage en temps réel avec IA intégrée à un CRM.	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Utilisation d'outils d'analyse prédictive et de tableaux de bord automatisés pour suivre la performance.</p>
<p>C5. 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</p>	<p>Module 5 : Automatisation des processus commerciaux avec IA</p> <ul style="list-style-type: none">- Utiliser les outils d'assistants IA pour générer des plans de compte, synthétiser des entretiens et planifier des relances.- Découvrir les fonctionnalités IA de transcription automatique et d'analyse conversationnelle (Fireflies, Otter.ai, HubSpot AI, Copilot).	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 4h00</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Ce module permet aux participants de développer une maîtrise concrète de l'automatisation des processus commerciaux grâce à l'intelligence artificielle.</p>



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

productivité et se centrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.	<ul style="list-style-type: none">- Générer des rapports d'entretien et des suivis automatisés dans un CRM IA. <p>Atelier : simulation d'un entretien client et génération automatique du compte rendu et du plan d'action.</p>	
Objectif : préparer les apprenants à aborder sereinement l'évaluation officielle du certificateur, sans toutefois la réaliser pendant la formation.	Module 6 : Préparation à l'évaluation RS7283 Séance dédiée à la mise en situation et à la préparation de l'évaluation certifiante du RS7283, comprenant : <ul style="list-style-type: none">- Travail sur un cas pratique similaire à celui demandé en soutenance.- Construction d'un plan de présentation structuré (analyse, outils IA, démarche, résultats).- Simulation d'une partie d'entretien oral basée sur les questions typiquement posées par un jury.- Coaching sur la présentation du projet professionnel IA.- Conseils méthodologiques pour mettre en valeur les compétences C1 à C5.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 1h00



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS DURANT LA FORMATION

- Exercices pratiques tout au long de la formation
- Quiz d'évaluation des acquis.
- Évaluation certificative finale après formation (modalité officielle – RS7283). L'évaluation certificative RS7283 est réalisée après la formation, selon les modalités officielles définies par le certificateur : étude de cas, soutenance orale, présentation d'un projet professionnel IA. Les résultats sont communiqués individuellement au candidat. Les participants reçoivent une attestation de formation, une attestation de présence et un relevé individuel de compétences.
- Attestation de fin de formation
- Relevé de compétences individuelles. L'évaluation finale interne consiste en une mise en situation pratique : création d'un workflow IA de prospection ou d'un tableau de bord automatisé, corrigé selon une grille d'évaluation.

MODALITES DE CERTIFICATION RS7283 :

La formation prépare à la certification professionnelle **RS7283 – Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle**, enregistrée au Répertoire Spécifique. L'évaluation certifiante est organisée directement par le certificateur Classe Digitale.

1. Type d'épreuve

L'évaluation prend la forme d'une **présentation orale d'un projet professionnel**, réalisée **30 à 45 jours après la fin de la formation**.

2. Modalité de passage

La soutenance se déroule **100 % à distance**, en visioconférence, devant un jury composé :

- d'un **expert IA appliquée au commerce**,
- d'un **représentant du certificateur**.

Les évaluateurs sont indépendants du formateur et du parcours de formation.



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

3. Déroulement de l'épreuve (45 minutes)

- **15 à 20 minutes** : présentation orale du projet professionnel par le candidat (sans interruption).
- **10 à 15 minutes** : questions du jury et échanges.

4. Contenu attendu dans la présentation

Le candidat doit présenter un projet professionnel structuré comprenant :

- Analyse du contexte global de l'organisation.
- Présentation de son rôle et de ses missions.
- Identification des opportunités offertes par l'IA générative.
- Présentation d'un **support commercial créé avec l'IA** (ex. : outil d'aide à la vente, support PowerPoint IA, simulation d'entretien...).
- Explication et justification des outils utilisés (ChatGPT, Copilot, Hubspot AI ...).
- Démonstration d'un cas de prospection assistée par l'IA.
- Présentation d'une simulation d'entretien de vente assistée par IA.
- Description de l'intégration de l'IA dans les processus de vente (lead scoring, automatisation, analyse de performance...).
- Bénéfices attendus : gain de temps, efficacité, personnalisation.
- Conclusion synthétique.



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

5. Livrable obligatoire

- Un **support de soutenance de 15 à 20 diapositives.**
- Le support doit être transmis au jury **au moins 5 jours avant la date de soutenance.**

6. Convocation et organisation

- Le candidat reçoit un email de sélection de créneau **à la fin de la formation.**
- Les dates proposées sont situées **30 à 45 jours** après la formation.
- Le lien de connexion est envoyé **au minimum 10 jours avant** la soutenance.
- Un rappel automatique est envoyé **24 heures avant.**

7. Prévention des fraudes

Le certificateur impose des mesures strictes :

- signature d'une **déclaration sur l'honneur,**
- vérification d'identité via CNI ou passeport,
- téléphone **éteint et visible,**
- **tour complet de la pièce** avec la webcam avant et après la soutenance,
- surveillance active pendant l'épreuve.



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

En cas de fraude : exclusion de l'évaluation et délai de **3 mois** avant nouveau passage.

8. Adaptations handicap

Des modalités compensatoires sont prévues :

- **tiers-temps** (60 minutes au total),
- adaptations visuelles/auditives,
- possibilité d'un accompagnant ou tuteur selon les besoins,
- aménagements selon la typologie du handicap.

9. Résultats et délivrance de la certification

Le résultat est communiqué **par email** après délibération du jury. Le certificateur transmet ensuite une **attestation officielle de certification RS7283** au candidat.

10. Rappel réglementaire

Les modalités d'évaluation sont définies et organisées exclusivement par le certificateur Classe Digitale. La formation prépare à l'épreuve mais **ne réalise pas la certification elle-même.**

SUPPORTS FOURNIS :

Support de formation en version numérique.

DATES :

NOUS CONSULTER



Prix de la formation : 1500 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)
Éligibilité au CPF conditionnée à l'enregistrement actif de la certification RS7283 au Répertoire Spécifique.

Durée de la formation : 14h (2 jours)

Contactez-nous pour plus d'informations ou pour adapter cette formation à vos besoins spécifiques !