

Développement de la performance commerciale en « B to B »

RS1743 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 210w, 312
Formacode(s)	34573
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

C3 INSTITUTE · SIRET : 44178288500046

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
BOOSTER ACADEMY	45363531000064	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Ce certificat vise l'acquisition de compétences commerciales clés en « B to B », une compréhension des particularités « B to B », une meilleure efficacité dans la démarche de vente en « B to B », et une efficience dans la fonction.

Cette certification vise l'acquisition de compétences commerciales clés en « B to B », une compréhension des particularités « B to B », une meilleure efficacité dans la démarche de vente en « B to B », une efficience dans la fonction, mais aussi une anticipation des évolutions du métier.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Se concentrer sur les priorités du

B to B

Développer son charisme

Connaître ses prospects

Faire des présentations à fort impact

Traiter les objections avec talent

Conclure la vente

Négocier

Obtenir des recommandations de qualité

Développer une relation privilégiée avec le client

Assurer le suivi client

La certification proposée s'appuie sur un référentiel de compétences spécifiques au commercial B to B, et elle s'appuie sur le vécu de terrain du stagiaire pour réussir le transfert.

Chaque module vise à l'obtention de compétences précises qui seront évaluées à chaque séance puis en jury.

Se concentrer sur l'atteinte des objectifs, savoir définir ses priorités, élaborer son plan d'actions et maîtriser son temps

Développer son charisme et faire une très bonne première impression

Connaître ses prospects: identifier, qualifier et rencontrer les bons prospects en B to B, notamment le décideur. Savoir

s'allier l'assistante, manager la relation clients.

Faire des présentations à fort impact: bien commencer un entretien commercial, présenter les bénéfices au client, évaluer le niveau d'intérêt des clients, utiliser des questions fermées ou ouvertes.

Traiter les objections avec talent: faire des objections un moteur de la vente.

Conclure la vente : la dynamique du closing, les signaux d'achats non verbaux et verbaux

Négocier efficacement

Obtenir des recommandations de qualité

Développer une relation privilégiée avec le client

Assurer le suivi client : restaurer une relation client, maintenir le contact après la vente, recueillir les feed-back du client, utiliser efficacement les réseaux sociaux

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Occuper un poste de commercial ou de vendeur
- 2 ans d'expérience dans la vente,
- Capacité à communiquer
- Aptitude à négocier
- Écoute
- Expression Française maîtrisée
- La

connaissance de la vente, de ses problématiques, et de ses processus

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS5839

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Des attestations de soutien seront envoyées par courrier électronique.

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/1743/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	2 700 €
Coût moyen par dossier	1 350 €
Durée moyenne	28 h
Période	07/2021
France compétences	100 %

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