

Vente et Business Développement

RS2643 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312p, 312t, 313
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	22/09/2021

Certificateur(s)

SKEMA BUSINESS SCHOOL · SIRET : 78370584100022

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Toute entreprise de tout secteur ayant une activité commerciale (en particulier Business to Business ou Business to Consumer) sur le marché national, européen et/ou international.

Cette certification permet de vérifier les connaissances sur les techniques de persuasion pour mieux maîtriser les situations de vente et de négociation.

Elle vérifie et développe l'approche vente orientée client en appliquant les techniques de l'écoute active.

Elle permet de comprendre les différents rôles du Key account manager et maîtriser la gestion des comptes stratégiques.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification est constituée des axes de compétences suivants :

Compétence 1 : Intégrer dans son activité commerciale la vision marketing de la firme en identifiant les différents canaux de distribution et en réalisant une veille marketing.

Compétence 2 : Préparer et mener un entretien commercial en analysant le positionnement et les enjeux du client afin de réussir à conclure la vente

Compétence 3 : Etre force de proposition en adaptant son approche commerciale dans les négociations avec la distribution afin d'obtenir l'engagement du distributeur

Compétence 4 : Maîtriser les techniques d'écoute et d'accompagnement inhérentes à la vente consultative

Compétence 5 : Détecter les besoins et enjeux du client en appliquant les techniques de l'écoute active

Compétence 6 : Utiliser les leviers d'influence et les techniques de persuasion dans le but de mieux maîtriser les situations de négociation

Compétence 7 : Gérer les comptes stratégiques par l'analyse, l'évaluation des axes de développement et la mobilisation de ses équipes

Module n° 1 - Développer des synergies entre la force de vente et le marketing

Compétence 1 : Intégrer dans son activité commerciale la vision marketing de la firme en identifiant les différents canaux de distribution et en réalisant une veille marketing.

Module n° 2 - Réussir les entretiens commerciaux

Compétence 2 : Préparer et mener un entretien commercial en analysant le positionnement et les enjeux du client afin de réussir à conclure la vente

Module n°3 - Négocier avec les acheteurs de la distribution

Compétence 3 : Etre force de proposition en adaptant son approche commerciale dans les négociations avec la distribution afin d'obtenir l'engagement du distributeur

Module n°4 : Pratiquer la vente consultative

Compétence 4 : Maîtriser les techniques d'écoute et d'accompagnement inhérentes à la vente consultative

Module n° 5 : Améliorer ses ventes par une meilleure écoute

Compétence 5 : Détecter les besoins et enjeux du client en appliquant les techniques de l'écoute active

Module n° 6 : Maîtriser les clés de la persuasion

Compétence 6 : Utiliser les leviers d'influence et les techniques de persuasion dans le but de mieux maîtriser les situations de négociation

Module n° 7 : Gérer des comptes stratégiques

Compétence 7 : Gérer les comptes stratégiques par l'analyse, l'évaluation des axes de développement et la mobilisation de ses équipes

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pas de prérequis nécessaires pour accéder à la certification

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 22/09/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS5507

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.skema-bs.fr/formation-continue/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2643/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	24
Montant total engagé	32 276 €
Coût moyen par dossier	1 345 €
Durée moyenne	12 h
Période	11/2020 – 09/2021
France compétences	100 %

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