

Accompagner les équipes de vente au quotidien

RS3230 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 310p, 413z
Formacode(s)	34561
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

DEVOP · SIRET : 48423340800042

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les objectifs de la certification sont d'améliorer sa conduite des entretiens commerciaux, d'affirmer sa posture de coach, développer son leadership, et élaborer et déployer un plan de développement personnel.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification est constituée des axes suivants :

- Axe 1. Mener un entretien commercial auprès des prospects et clients
- Axe 2. Adopter une posture qui met le client au centre de la relation
- Axe 3. Etablir une relation de confiance et susciter l'engagement de la personne
- Axe 4. Mettre en œuvre les techniques de coaching et de formation in situ
- Axe 5. Piloter la performance de ses équipes commerciales
- Axe 6. Animer ses équipes au quotidien
- Axe 7. Susciter l'engagement de son collaborateur en clarifiant sa posture de coach
- Axe 8. Mettre en œuvre les techniques de coaching opérationnel
- Axe 9. Identifier son mode de fonctionnement et ses préférences comportementales
- Axe 10. Adapter sa posture commerciale à chaque interlocuteur

Module 1 : Entretien commercial (3 jours)

- Compétence 1. Mener un entretien commercial auprès des prospects et clients
- Compétence 2. Adopter une posture qui met le client au centre de la relation

Module 2 : Le Manager coach (2 jours)

- Compétence 3. Etablir une relation de confiance et susciter l'engagement de la personne
- Compétence 4. Mettre en œuvre les techniques de coaching et de formation in situ

Module 3 : Manager commercial (2 jours)

- Compétence 5. Piloter la performance de ses équipes commerciales
- Compétence 6. Animer ses équipes au quotidien

Module 4 : Formateur entraîneur à la vente (2 jours)

- Compétence 7. Susciter l'engagement de son collaborateur en clarifiant sa posture de coach
- Compétence 8. Mettre en œuvre les techniques de coaching opérationnel

Module 5 : Développer son agilité relationnelle avec l'outil DISC (2 jours)

- Compétence 9. Identifier son mode de fonctionnement et ses préférences comportementales
- Compétence 10. Adapter sa posture commerciale à chaque interlocuteur

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être ou avoir été à un poste de commercial sédentaire ou nomade.

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Lien vers la certification :

Références de DEVOP :

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3230/>