

# Performance commerciale et relation client

RS3343 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 312, 413, 210w             |
| Formacode(s)          | 15002, 34561, 34582        |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance       | 31/12/2021                 |

## Certificateur(s)

INEA CONSEIL · SIRET : 50282228100015

## Partenaires habilités

6 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme               | SIRET          | Habilitation                     |
|-------------------------|----------------|----------------------------------|
| C L FORMATIONS&CONSEILS | 80857093100028 | Former et organiser l'évaluation |
| DELTEIS                 | 80057149900022 | Former et organiser l'évaluation |
| FACE A FACE             | 84341188500018 | Former et organiser l'évaluation |
| F&G                     | 80401105400017 | Former et organiser l'évaluation |
| NEW LEARNING            | 81517527800010 | Former et organiser l'évaluation |
| PRACTYS CONSEIL SARL    | 41932537800059 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification a pour objectifs de permettre au candidat la maîtrise des thèmes suivants :

- Maîtriser la prospection et la conduite d'un entretien de vente.
- Développer son réseau.
- Appréhender les ventes grands comptes.
- Maîtriser la réponse à un appel d'offres et une soutenance.
- Maîtriser les différentes étapes de la vente B2B.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification est constituée des compétences suivantes :

Compétence 1 : Créer de nouveaux contacts et prendre des rendez-vous.

Compétence 2 : Mener un entretien de vente en s'adaptant à la personnalité du client.

Compétence 3 : Développer ses clients grands comptes et l'analyse stratégique.

Compétence 4 : Structurer son animation et sa prise de parole en public.

Compétence 5 : Négocier en prenant en compte le besoin de l'autre. Adopter une posture appropriée en prenant en compte les jeux de pouvoir.

Compétence 6 : Identifier et utiliser les bons leviers pour convaincre son interlocuteur.

Compétence 7 : Gérer son temps afin d'améliorer son efficacité personnelle et commerciale.

Compétence 8 : Communiquer et développer la proximité auprès d'interlocuteurs à haut niveau.

Compétence 9 : Adopter une posture de partenaire de confiance afin de développer son capital relationnel à haut niveau.

L'ensemble des compétences sont évaluées.

## Voies d'accès

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour accéder à la certification, le candidat doit avoir suivi la formation ou détenir un niveau équivalent.

## Base légale

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

## Liens avec d'autres certifications

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS5782

## Pour plus d'informations

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3343/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 1                 |
| Parcours menés à terme | 10                |
| Taux d'achèvement      | 1000 %            |
| Période                | 02/2022 – 06/2022 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 411               |
| Montant total engagé     | 676 107 €         |
| Coût moyen par dossier   | 1 645 €           |
| Durée moyenne            | 25 h              |
| Période                  | 05/2020 – 12/2021 |
| France compétences       | 99 %              |
| France Travail           | 1 %               |
| Reste à charge titulaire | 0 %               |
| Régions                  | 0 %               |

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