

Conduire les différentes étapes de la vente

RS3735 · RS · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

START EVOLUTION · SIRET : 79908660800012

Partenaires habilités

25 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 25 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFC ALTERNANCE FORMATION COMMUNICATION	41885869200043	Former et organiser l'évaluation
AVENIR FORMATION	38855711800048	Former et organiser l'évaluation
BEXFOR	89043712200017	Former et organiser l'évaluation
BP2M	82277236400011	Former et organiser l'évaluation
CARDEA PATRIMOINE	53457320900010	Former et organiser l'évaluation
COM & CIE	51028710500017	Former et organiser l'évaluation
DOLFI	34393899900046	Former et organiser l'évaluation
ETHIK & PERFORMANCES	88785826400013	Former et organiser l'évaluation
GOO FORMATION	89427013100010	Former et organiser l'évaluation
I2S TRANSITION	89149584800014	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 25 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs3735-conduire-les-differentes-etapes-de-la-vente/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Conduire les différentes étapes de la vente » est déterminante et stratégique pour les entreprises désirant développer leur activité commerciale et améliorer l'efficacité de leurs salariés. En effet, cette compétence technique accompagne les entreprises et les individus, salariés ou demandeurs d'emploi, souhaitant acquérir ou compléter leurs savoir-faire, leurs argumentaires et leurs postures en techniques de vente. En jalonnant les différentes étapes du processus de vente, de la prospection téléphonique, à la maîtrise de l'entretien de vente, aux techniques de négociation et de conclusion d'une vente jusqu'au suivi de l'activité commerciale, cette certification délivre la méthodologie et les outils nécessaires permettant de se professionnaliser et d'accroître sa performance commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Organiser et mettre en oeuvre les actions de prospection commerciale

- Analyser le marché en identifiant les attentes, habitudes d'achat et besoins des clients potentiels pour permettre sa

segmentation.

- A partir de la segmentation du marché, définir le profil des prospects ciblés pour orienter la stratégie de prospection.
- Constituer un fichier de prospection hiérarchisé en utilisant toutes les sources d'informations disponibles pour recueillir un maximum de données de prospects qualifiés.
- Mettre en place un plan de prospection planifié en définissant les objectifs, les actions et les moyens adaptés à la cible pour accroître l'efficacité de la prospection.
- Concevoir un message marketing adapté à la typologie de prospects ciblés et aux canaux de communication sélectionnés pour augmenter l'efficacité du premier contact.
- Utiliser les techniques de gestion des barrages pour accéder à l'interlocuteur cible.
- Réaliser une présentation claire et succincte de l'entreprise et de l'offre pour accrocher l'intérêt de l'interlocuteur.
- Utiliser les techniques de prises de rendez-vous en argumentant sur les bénéfices de l'offre pour en obtenir un.
- Etablir un plan de relance et de suivi des prospects pour maintenir le contact et aboutir à l'obtention d'un entretien de vente.

2. La négociation

- Organiser et mettre en oeuvre les conditions de prise de contact avec le prospect de manière positive et bienveillante pour créer dès le départ, un climat de confiance.
- Réaliser une présentation générique de son entreprise et de son offre pour permettre d'engager plus facilement le prospect vers la phase de découverte du besoin.
- Utiliser les techniques de questionnement (questions ouvertes) et d'écoute active pour découvrir le contexte du client et faire émerger ses besoins et motivations.
- Identifier le profil comportemental de son interlocuteur pour ajuster sa communication tout au long de l'entretien et favoriser un échange constructif.
- Utiliser les techniques d'argumentation, de questionnement (questions fermées) et de reformulation pour permettre de préciser et de clarifier le besoin du client.
- Utiliser les techniques de traitement des objections pour confirmer au prospect l'adéquation de l'offre à son besoin et le conforter dans le choix de cette solution.
- Elaborer une proposition commerciale structurée et adaptée au besoin identifié du prospect pour obtenir son accord.
- Construire une proposition tarifaire intégrant les marges de négociation pour obtenir un accord financier réaliste et réalisable sur un principe « gagnant-gagnant ».
- Utiliser les techniques de négociations commerciales les plus appropriées à l'interlocuteur pour finaliser l'acte de vente.
- Conclure la vente en utilisant les techniques de closing pour accompagner le client dans cette phase finale et susciter une satisfaction mutuelle.
- Susciter les recommandations actives de la part du prospect pour développer son portefeuille clients.- Utiliser les techniques et outils de communication à distance pour assurer le déroulement de l'entretien de vente dans des conditions d'éloignement géographique.

3. Suivi des actions commerciales

- Mettre en place des tableaux de bord de suivi des actions commerciales pour mesurer l'activité et améliorer la performance commerciale.
- Analyser les impacts de l'activité commerciale pour permettre des ajustements si nécessaires.
- Mettre en place une gestion de suivi de ses clients en mettant à jour la base de données avec toutes les informations utiles permettant de les fidéliser et de réaliser des ventes additionnelles.

Toutes les compétences sont évaluées.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Une expérience professionnelle de 2 ans est appréciée.

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RS6013

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.comandgie.fr/parcours-technique-de-vente/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3735/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	8
Taux d'achèvement	800 %
Période	02/2022 – 04/2022

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1 474
Montant total engagé	2 150 394 €
Coût moyen par dossier	1 459 €
Durée moyenne	26 h
Période	06/2020 – 01/2022
France compétences	98 %
Reste à charge titulaire	1 %
Régions	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
France Travail	0 %
Entreprise	0 %
OPCO	0 %

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