

Dynamiser sa performance commerciale

RS3743 · RS · Publiée

L'essentiel

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

Certificateur(s)

ADEOS FORMATIONS · SIRET : 53909770900023

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
AGENCE SEINE ET MARNAISE DE FORMATION PROFESSIONNELLE - ASMFP 77	43891831000055	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse à tous types de structures : entreprises et organisations publiques ou privées, associations. Tous les secteurs d'activité sont concernés

Cette certification destinée à des commerciaux leur permet d'acquérir des compétences liées à la gestion de leur clientèle de la prospection à la fidélisation, d'accroître leur performance commerciale et de manager les équipes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

3 domaines constituent la certification :

Optimiser la relation-client pour mieux répondre aux attentes de la clientèle et accroître l'activité

- Multiplier les approches clients pour augmenter le taux de renouvellement des commandes.
- Mettre en place une stratégie de conquête spécifique pour optimiser la relation-client à distance.
- Apporter une solution gagnant-gagnant face aux litiges clients pour satisfaire chacune des parties.

Mettre en place des méthodes et techniques performantes pour développer ses ventes

- Utiliser les réseaux sociaux pour faciliter et accroître ses conquêtes commerciales.
- Développer des argumentations commerciales structurées pour convaincre ses clients et maximiser ses ventes.
- Vendre et négocier avec des acheteurs pour remporter des contrats et développer des relations solides avec les partenaires.

Mettre en place des outils efficaces pour accroître les performances des équipes de vente

- Organiser, suivre et valoriser l'activité commerciale de ses équipes de vente pour favoriser l'amélioration continue des résultats.
- Animer et motiver ses équipes grâce à des outils dynamiques afin d'obtenir les meilleurs résultats.
- Fixer des objectifs motivants et mettre en place la culture de l'objectif pour améliorer la compétitivité des équipes de vente.

Les compétences évaluées sont celles constituant la certification :

Optimiser la relation-client pour mieux répondre aux attentes de la clientèle et accroître l'activité

- Multiplier les approches clients pour augmenter le taux de renouvellement des commandes.
- Mettre en place une stratégie de conquête spécifique pour optimiser la relation-client à distance.
- Apporter une solution gagnant-gagnant face aux litiges clients pour satisfaire chacune des parties.

Mettre en place des méthodes et techniques performantes pour développer ses ventes

- Utiliser les réseaux sociaux pour faciliter et accroître ses conquêtes commerciales.
- Développer des argumentations commerciales structurées pour convaincre ses clients et maximiser ses ventes.
- Vendre et négocier avec des acheteurs pour remporter des contrats et développer des relations solides avec les partenaires.

Mettre en place des outils efficaces pour accroître les performances des équipes de vente

- Organiser, suivre et valoriser l'activité commerciale de ses équipes de vente pour favoriser une amélioration continue.
- Animer et motiver ses équipes grâce à des outils dynamiques afin d'obtenir les meilleurs résultats.
- Fixer des objectifs motivants et mettre en place la culture de l'objectif pour améliorer la compétitivité des équipes de vente.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Un diplôme de niveau III et une responsabilité dans le secteur de la vente sont nécessaires.

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.adeos-formations.com/formations/commercial?show=cycle-commercial:-dynamiser-sa-force-commerciale->

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3743/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	5
Taux d'achèvement	250 %
Période	02/2022 – 12/2022

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	86
Montant total engagé	93 160 €
Coût moyen par dossier	1 083 €
Durée moyenne	14 h
Période	03/2020 – 12/2021
France compétences	99 %
Entreprise	0 %
Reste à charge titulaire	0 %

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