

Techniques de vente B2B

RS4001 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34554, 34561, 34593, 34507, 34501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

UNOW · SIRET : 79302506500046

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification recouvre les nouvelles méthodes de prospection permettant d'accroître son panel de clients potentiels et de maximiser ses chances de succès. Les compétences visées sont cruciales dans la phase de négociation, ainsi que pour fidéliser ses clients. Elles incluent l'utilisation des outils numériques adaptés à la vente entre professionnels.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification recouvre six compétences-clés :

1. Récolter l'information sur ses futurs clients à l'aide des bons outils numériques, afin d'assurer une prospection plus qualifiée.
2. Rédiger les arguments-clés de sa proposition de valeur en cohérence avec la stratégie de son entreprise, en vue de préparer la négociation.
3. Maîtriser l'entretien commercial en face-à-face afin de détecter précisément les besoins du client.
4. Optimiser les étapes du processus de vente à l'aide des bons outils numériques, pour maximiser ses chances de succès.
5. Gérer la relation client à l'aide des bons outils numériques, en vue de capitaliser l'expérience utile pour les futures négociations.
6. Tirer parti du digital dans ses relations commerciales afin d'étendre son réseau de prospects.

Evaluation de la totalité des six compétences-clés :

1. Récolter l'information sur ses futurs clients à l'aide des bons outils numériques, afin d'assurer une prospection plus qualifiée.
2. Rédiger les arguments-clés de sa proposition de valeur en cohérence avec la stratégie de son entreprise, en vue de préparer la négociation.
3. Maîtriser l'entretien commercial en face-à-face afin de détecter précisément les besoins du client.
4. Optimiser les étapes du processus de vente à l'aide des bons outils numériques, pour maximiser ses chances de succès.
5. Gérer la relation client à l'aide des bons outils numériques, en vue de capitaliser l'expérience utile pour les futures négociations.
6. Tirer parti du digital dans ses relations commerciales afin d'étendre son réseau de prospects.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pas de pré-requis.

Base légale

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

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.unow.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/4001/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	60
Montant total engagé	58 184 €
Coût moyen par dossier	970 €
Durée moyenne	14 h
Période	02/2020 – 01/2022
France compétences	99 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
Reste à charge titulaire	0 %
France Travail	0 %

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