

Prospecter et réussir à vendre

RS4046 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310, 313, 314
Formacode(s)	32047
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

BGE · SIRET : 32980385200063

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification proposée est transverse à double titre :

- La certification s'adresse à tous les secteurs d'activité. Les entrepreneurs accompagnés par BGE exercent une activité dans des secteurs d'activité variés : 37 % commerce, 17% service aux particuliers, 14% service aux entreprises, 14 % construction, 8% éducation, formation, santé, action sociale, 4% industrie et 6% autre

- La certification aborde un ensemble homogène de compétences, mobilisables dans plusieurs activités professionnelles et permettant de favoriser l'insertion professionnelle et le maintien dans l'emploi. Les personnes qui bénéficient de la certification BGE, lorsqu'elles ne créent pas une entreprise mettent ces compétences au profit de leur trajectoire professionnelle.

BGE cherche à démocratiser l'acte d'entreprendre et à faire émerger de nouveaux profils de créateurs de richesse en ne se limitant pas à des représentations et en se concentrant sur l'individu et sur son potentiel entrepreneurial.

- 84% des personnes accueillies sont des demandeurs d'emploi (dont 16% demandeurs d'emploi de longue durée)
- 34 % ont un niveau infra bac
- 45% des entreprises créées avec BGE le sont par des femmes, (versus 30% en moyenne nationale)

Le processus de création d'entreprise peut être un formidable vecteur d'intégration sociale et d'égalité s'il est accompagné et il constitue un véritable parcours d'apprentissage que l'entrepreneur pourra mettre au profit du projet entrepreneurial (s'il créé) mais plus largement de sa trajectoire professionnelle (s'il ne créé pas). A l'issue des formations/accompagnement BGE, le taux de placement est de 80%; 30% en création d'entreprise et 50% en emploi. La certification a vocation à transmettre des compétences nécessaires à la phase préparatoire d'une création-reprise d'une entreprise.

L'objet de la certification est de développer et valider les compétences nécessaires à :

- la construction d'une relation client,
- la mobilisation de techniques de vente adaptées,
- la mise en place d'outils de pilotage de la relation client.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification a vocation à transmettre des compétences nécessaires à la phase préparatoire d'une création-reprise d'une entreprise.

L'objet de la certification est de développer et valider les compétences nécessaires à :

- la construction d'une relation client,
- la mobilisation de techniques de vente adaptées,
- la mise en place d'outils de pilotage de la relation client

Pour l'obtention de la certification, le jury valide la totalité des compétences citées ci-dessus constituant la

certification.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour accéder à la formation préparant à la certification : aucun.

Pour accéder à la certification (épreuves évaluatives et jury) : parcours de formation d'une durée comprise entre 14 et 21 heures.

NB : le positionnement à l'entrée du parcours permet d'adapter le parcours de formation à la situation du bénéficiaire.

Base légale

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

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/4046/>