

Savoir-faire et efficience client

RS5206 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 312
Formacode(s)	34572, 34593, 34507
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/05/2020
Date d'échéance	29/05/2023

Certificateur(s)

I.D.A.E · SIRET : 39426746200049

Partenaires habilités

13 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation et 12 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AMANDINE JULLIEN	84474889700015	Former
BEXFOR	89043712200033	Former
CADENCIA INGENIERIE	81954514600014	Former
COMCOLORS PARTNERS	42004378800082	Former
DEVELOPPER LES TALENTS	52376074200016	Former
HAPPYBUSINESS	89783583100016	Former
HUMANEM FORMATION	44391934500035	Former
I.D.A.E	39426746200049	Former et organiser l'évaluation
LES ERUDITS	89862960500012	Former
MATHIEU GALLIOT	88282506000016	Former

Liste complète des 13 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs5206-savoir-faire-et-efficience-client/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification favorise la contribution opérationnelle des candidats à la performance globale de l'entreprise : mieux cerner la fonction relation client, organiser son activité selon les priorités clients, répondre aux enjeux clients, établir un contact de qualité vecteur de satisfaction, pérenniser la relation client, partager l'information commerciale en interne.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Identifier les enjeux de la fonction relation client pour assurer la prise de décision

Organiser son activité en fonction des priorités du client de manière à développer l'efficience professionnelle

Réaliser une prospection en l'adaptant au marché visé afin d'établir un contact de qualité avec le client

Conduire les échanges avec les clients en structurant les interactions de sorte à répondre au mieux aux enjeux clients
Mettre en œuvre la démarche PAC-3® en l'ajustant au client et au produit pour atteindre la satisfaction client
Elaborer et présenter un reporting commercial en sélectionnant des indicateurs pertinents afin de partager l'information de manière claire

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury est composé de deux membres dont un professionnel de la relation client

Base légale

Date de décision	29/05/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/05/2023

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5206/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	254
Parcours menés à terme	252
Taux d'achèvement	99 %
Période	02/2022 – 09/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	262
Montant total engagé	506 052 €
Coût moyen par dossier	1 931 €
Durée moyenne	27 h
Période	12/2021 – 05/2023
France compétences	96 %
Reste à charge titulaire	2 %
Entreprise	1 %

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