

Développer son activité commerciale pour les créateurs et les dirigeants de TPE/PME

RS5352 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310p, 312
Formacode(s)	32025, 34085, 34573
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	10/02/2021
Date d'échéance	10/02/2024

Certificateur(s)

EXPERT ACTIV · SIRET : 48406675800059

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AEQUALIA CONSULTANTS	44824029100014	Former et organiser l'évaluation
PROFORMATION	33751741100019	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification, qui a pour objectif de donner les clefs et moyens de construire et de déployer une stratégie commerciale, s'adresse aux créateurs d'entreprises et dirigeants de jeunes entreprises ou de TPE/PME, ainsi qu'aux responsables commerciaux. Son objectif principal est d'attester de la capacité des entrepreneurs, créateurs d'entreprises, et porteurs de projets de création d'entreprise à :

- définir clairement une stratégie de développement commercial ;
- élaborer et mettre en place un plan d'action ;
- identifier son marché, sa cible ;
- vendre sa prestation / ses produits / ses services.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Concevoir sa stratégie commerciale en s'appuyant sur des outils permettant d'identifier les forces et faiblesse, de définir son offre et son positionnement, afin de préciser ses objectifs de développement dans le cadre d'un plan d'action.

Élaborer un plan d'actions commerciales en déterminant les moyens et les ressources à mobiliser, afin d'obtenir un outil de pilotage adapté aux objectifs de développement.

Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise avec les outils appropriés, en coordonnant les équipes de collaborateurs concernés, afin d'atteindre les résultats attendus ou réajuster le plan d'actions commerciales, si nécessaire.

Prospecter à travers les outils digitaux, en identifiant le canal correspondant au public ciblé, afin d'adapter sa stratégie de communication.

Prospecter par téléphone ou en face à face, la cible identifiée, en utilisant le questionnaire approprié, afin de cerner

la personnalité de son interlocuteur et adapter son discours.

Identifier les attentes et motivations du prospect ciblé, lors de l'entretien par téléphone ou en face à face, en s'appuyant sur le guide de découverte afin de bâtir une proposition adaptée à ses besoins.

Élaborer la proposition commerciale en présentant les caractéristiques, avantages et bénéfices du produit ou du service, afin d'accroître l'impact de l'argumentaire en direction du prospect ciblé et conclure la vente.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Créateurs d'entreprises, entrepreneurs, associés à la création d'entreprise, dirigeants de TPE/PME, responsables commerciaux

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury est composé d'un formateur et de deux professionnels extérieurs du champ visé par la certification, appartenant au réseau de professionnels.

Le président du jury est désigné par les membres du jury

Base légale

Date de décision	10/02/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	10/02/2024

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.expert-activ.com/formations/commercial-et-vente/createurs-dirigeant-developpez-votre-activite-commerciale/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5352/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	01/2023 – 03/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	9 360 €
Coût moyen par dossier	9 360 €
Durée moyenne	77 h
Période	12/2022

Régions	53 %
France compétences	24 %
France Travail	23 %

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