

Prospecter, vendre et négocier en présentiel ou à distance

RS5382 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 312m
Formacode(s)	34582, 34593
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/03/2021
Date d'échéance	17/03/2024

Certificateur(s)

HALIFAX CONSULTING · SIRET : 45022051200039

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
SAPIO	51319448000036	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le dispositif « Prospecter, vendre et négocier en présentiel ou à distance » certifie les compétences liées au commerce et à la vente mises en œuvre dans tout type d'activités : industrie, commerce, banque, conseil, services et dans le cadre d'échanges commerciaux en milieu B to B en vue de développer des relations commerciales performantes.

La certification vise les publics suivants : Commerciaux BtoB, Experts business developers, Entrepreneurs, Consultants, Demandeurs d'emplois et de façon plus générale tout membre d'une équipe de vente évoluant dans le secteur B to B et souhaitant sécuriser leur parcours professionnel en renforçant leurs compétences métier.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organiser sa prospection et ses prises de rendez-vous, en vue d'optimiser son "temps productif commercial", et d'accroître son potentiel de cibles par la génération de leads grâce aux outils CRM et social selling.

Prendre des rendez-vous par téléphone avec assurance en formalisant son scénario d'appel et en répondant aux objections avec aisance afin de pouvoir atteindre son interlocuteur et le convaincre d'accepter le rendez-vous.

Mener le 1er entretien de prospection à l'aide d'un plan d'entretien et de questionnement spécifique qui implique le prospect afin qu'il prenne conscience de ses besoins de changement.

Démontrer rapidement sa différence pour rassurer son client, en adaptant sa présentation personnelle et celle de son entreprise selon le contexte et le profil de son interlocuteur, et en valorisant sa propre expertise et sa capacité à apporter de la valeur ajoutée pour ouvrir le dialogue sur de bonnes bases.

Développer son questionnement en variant les types de questions, en différenciant la demande exprimée du besoin réel pour explorer efficacement les enjeux.

Produire une argumentation différenciante et adaptée à son client en développant sa force de conviction et sa technique oratoire et en surmontant les objections pour conclure positivement en engageant son interlocuteur.

Préparer la négociation en analysant les points forts et les points faibles de chaque partie et en résistant aux "péchés

capitaux" de la négociation afin de rétablir le rapport de force et en vue d'affronter les négociations en contexte difficile.

Défendre sa position initiale en vue de réduire les ambitions de son interlocuteur puis l'engager progressivement sur les points d'accord, en évitant les pièges.

Obtenir des contreparties de la part de son client avant d'accorder des concessions, en les adaptant à la nature des concessions demandées, pour avancer vers la conclusion de la négociation en limitant ses efforts par des concessions symboliques.

Etre capable de vendre à distance en visio auprès d'interlocuteurs B to B, en maîtrisant la production technique et en structurant ses rendez-vous pour gagner en impact et en efficience commerciale.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Cette certification s'adresse à toute personne occupant une fonction commerciale dans le secteur B to B, ou étant amené à le devenir.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Un responsable pédagogique référent

Deux personnes extérieures à la formation appartenant à l'entreprise (un appartenant au collège salarial et un au collège patronal)

Base légale

Date de décision	17/03/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/03/2024

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.halifax-consulting.com/formation/formations-certifiantes-diplomantes/formation-certifiante-prospecter-vendre-negociier-presentiel-distance/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5382/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	20
Parcours menés à terme	18
Taux d'achèvement	90 %
Période	02/2022 – 07/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	20
Montant total engagé	56 869 €

Coût moyen par dossier	2 843 €
Durée moyenne	32 h
Période	01/2022 – 03/2024
France compétences	94 %
France Travail	3 %
Reste à charge titulaire	3 %

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