

Vendre aux grands comptes en présentiel ou à distance

RS5383 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 312m
Formacode(s)	34590, 34572
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/03/2021
Date d'échéance	17/03/2024

Certificateur(s)

HALIFAX CONSULTING · SIRET : 45022051200039

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le dispositif « Vendre aux grands comptes en présentiel ou à distance » certifie les compétences mises en œuvre dans tout type d'activités : industrie, commerce, banque, conseil, services...

La certification vise les publics suivants : commerciaux grands comptes, experts business developers, entrepreneurs amenés à vendre de grosses affaires et s'adressant à de très grands clients, et de façon plus générale tout membre d'une structure grands comptes souhaitant sécuriser leur parcours professionnel en renforçant les compétences métier.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Gérer un portefeuille de comptes clients dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie grands comptes opportuniste afin de sélectionner les cibles "croissance" (potentiel et attractivité) en utilisant les outils CRM internes et les nouvelles technologies de social selling (Linkedin) permettant d'enrichir la veille d'informations.

Construire sa stratégie sur un compte clé en vue d'augmenter sa position (croissance, défense, pénétration) en s'appuyant sur un plan de compte ainsi que les outils CRM, et en mobilisant les équipes internes.

Développer une démarche séquentielle dans le pilotage d'affaires complexes afin d'analyser et gagner une affaire stratégique en construisant la cartographie des acteurs internes et en mettant en œuvre les actions de lobbying et networking appropriées.

Préparer une négociation dans le cadre d'un contexte difficile pour rétablir le rapport de force et faire face aux techniques et pièges classiques en utilisant le check point et en développant les techniques d'assertivité.

Etre capable de vendre à distance en visio auprès d'interlocuteurs grands comptes, en maîtrisant la production technique et en structurant ses rendez-vous pour gagner en impact et en efficacité 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 la gestion des grands comptes, aux Key Account Managers, 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-vendre-grands-comptes-presentiel-distance/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5383/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	4
Parcours menés à terme	6
Taux d'achèvement	150 %
Période	02/2022 – 06/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	6
Montant total engagé	27 000 €
Coût moyen par dossier	4 500 €
Durée moyenne	36 h
Période	11/2021 – 02/2024
France compétences	82 %
Entreprise	17 %
Reste à charge titulaire	1 %

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