

Dynamiser sa performance commerciale dans un environnement en mutation

RS5507 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34592, 34584, 34085
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	15/09/2021
Date d'échéance	15/09/2024

Certificateur(s)

SKEMA BUSINESS SCHOOL · SIRET : 78370584100022

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le commercial ou le key account manager, dans un environnement en mutation, doit pouvoir s'adapter et trouver des leviers de performance et d'innovation pour atteindre ses objectifs. Pour ce faire, il doit ajuster son approche grands comptes, se différencier par rapport à ses concurrents, dans l'objectif de reconquérir des anciens clients, en conquérir des nouveaux et pérenniser ses clients actuels.

La certification s'adresse à des commerciaux, cadres commerciaux, "Key Account manager" ayant une expérience professionnelle de minimum un an.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Définir l'approche grands comptes, comptes stratégiques, par un diagnostic et une analyse de comptes clés pour affiner, repositionner son plan d'action par rapport aux évolutions sectorielles
- Préparer une offre commerciale adaptée à la demande du client en utilisant des leviers marketing digitaux actualisés afin de se différencier par rapport à ses concurrents
- Négocier une offre commerciale en la présentant et en l'argumentant auprès d'un client ou prospect afin d'obtenir son engagement
- Développer une relation de confiance avec son client en utilisant les méthodes d'écoute active et des intérêts communs afin de mettre en place une relation pérenne et partenariale

Secteur d'activité et type d'emploi

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

non

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse à des commerciaux, cadres commerciaux, "Key Account manager" ayant une expérience professionnelle de minimum un an.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

- 1 représentant de la direction
- Le responsable pédagogique
- 2 experts externes ayant une compétence en lien direct avec le domaine de la certification

Base légale

Date de décision	15/09/2021
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	15/09/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	17	—	—	—
2018	4	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RS2643

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://www.skema-bs.fr/formation-continue/parcours-certifiant-vente>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5507/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	1 360 €
Coût moyen par dossier	1 360 €
Durée moyenne	14 h
Période	04/2022
France compétences	100 %

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