

Développer la performance commerciale B to B dans un marché digitalisé

RS5839 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34573
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/01/2022
Date d'échéance	26/01/2027

Certificateur(s)

C3 INSTITUTE · SIRET : 44178288500046

Partenaires habilités

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
BAPTISTE GALDEMAR	52103813300026	Former et organiser l'évaluation
CEGOS	55202467100091	Former et organiser l'évaluation
CLAIRE GALINON	94326834200020	Former et organiser l'évaluation
GOODDAYS	85121981600044	Former et organiser l'évaluation
M2I SCRIBTEL	39336786700214	Former et organiser l'évaluation
MONELANPRO	93884318200016	Former et organiser l'évaluation
NEGOCIATIS	50001871800022	Former et organiser l'évaluation
PM CORPORATION	90878589200013	Former et organiser l'évaluation
PM CORPORATION	90878589200039	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

De manière traditionnelle, le commercial B to B développe et gère un portefeuille de clients existants ou potentiels sur un secteur géographique prédéfini par la direction commerciale ou par l'entreprise. Il est donc à l'interface de l'entreprise et de sa clientèle afin de promouvoir l'offre de son entreprise auprès de clients ou de prospects. Cependant, la digitalisation du marché du travail implique que le commercial se devra de développer de nouvelles compétences. En effet, la fonction commerciale est bousculée par le cross canal et les techniques du marketing digital et se doit de se réinventer en faisant évoluer les compétences : CRM, social selling, réseaux professionnels, etc. Le commercial d'aujourd'hui génère des « leads » grâce à ses posts sur LinkedIn et ses contributions au sein de groupes réunis sur les forums et autres communautés d'intérêts.

La certification « Développer la performance commerciale B to B dans un marché digitalisé » vise l'acquisition :

- d'une meilleure efficacité dans la démarche de vente en « B to B »,

- d' une meilleure efficience dans la fonction.

La certification prend en compte les évolutions du marché du B to B en incluant une dimension digitale qui prend de plus en plus d'importance dans les missions des commerciaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétence 1 :

Préparer son action de prospection en identifiant la cible professionnelle avec les techniques du social selling et les méthodes traditionnelles afin d'optimiser l'efficacité de la démarche commerciale

Compétence 2 :

Prospecter en mobilisant les réseaux sociaux professionnels et les outils traditionnels (téléphone, présentiel) afin de favoriser la prise de rendez-vous

Compétence 3 :

Conduire une négociation commerciale à distance ou en présentiel, en mettant en place un argumentaire de vente structuré afin de répondre aux besoins, aux questions et aux objections du prospect

Compétence 4 :

Finaliser le processus de vente à distance ou en présentiel, en utilisant les techniques de closing afin d'amener le client à la contractualisation

Compétence 5 :

Fidéliser les clients en assurant un suivi régulier de la relation commerciale avec des outils digitaux (CRM, social selling, etc.) afin de mettre en place une relation commerciale pérenne

Compétence 6 :

Assurer le suivi de son action commerciale en utilisant des indicateurs de performance adaptés afin d'analyser son efficacité par rapport aux objectifs fixés

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Occuper un poste de commercial ou de vendeur.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Chaque jury est composé de 3 personnes :

- 2 professionnels du commerce bénéficiant d'au moins deux années d'expérience dans le secteur : commercial B to B, attaché commercial, responsable commercial, dirigeant d'entreprise
- 1 membre de l'équipe pédagogique du certificateur.

Un président de jury est élu, parmi les jurés, en début de session de certification. Le président est obligatoirement une personne externe au certificateur.

Les jurés ne doivent pas connaître les candidats qu'ils évaluent, ni personnellement ni professionnellement, afin de garantir l'impartialité de la décision.

Base légale

Date de décision	26/01/2022
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/01/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	20	—	—	—
2019	44	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RS1743

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://skale-france.com/certifications-c3/>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5839/>

Où se former

Formations référencées	65
Organismes	7
Régions couvertes	17
Prix indicatif	1 500 € – 3 120 €
Durée	35 – 112 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1 549
Parcours menés à terme	1 426
Taux d'achèvement	92 %
Période	04/2022 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1 642
Montant total engagé	3 354 569 €
Coût moyen par dossier	2 043 €
Durée moyenne	21 h
Période	03/2022 – 09/2026
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	5 %
Entreprise	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
France Travail	0 %

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