

Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

RS5970 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	34573
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/03/2022
Date d'échéance	25/03/2025

Certificateur(s)

MANITUDE · SIRET : 49136841100063

Partenaires habilités

35 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 35 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
26 ACADEMY	83069794200027	Former et organiser l'évaluation
AEQUALIA CONSULTANTS	44824029100014	Former et organiser l'évaluation
AGK FORMATION	92932157800015	Former et organiser l'évaluation
ARTIS MOMENTUM	91328499800014	Former et organiser l'évaluation
AUDAVIA	52038890100065	Former et organiser l'évaluation
BAPTISTE GALDEMAR	52103813300026	Former et organiser l'évaluation
BLADE ACADEMY	98461765400012	Former et organiser l'évaluation
BND CONSEIL	98384912600013	Former et organiser l'évaluation
BP2M	82277236400029	Former et organiser l'évaluation
CA OPTIMUM	81059120600026	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 35 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs5970-integrer-la-demarche-conseil-dans-le-processus-de-vente/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » s'adresse aux commerciaux ou aux personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance.

Cette approche conseil représente à l'heure actuelle une notion essentielle dont l'enjeu pour les commerciaux est non plus uniquement de vendre mais d'accompagner le client dans l'acte d'achat et de donner à la dimension conseil toute son ampleur.

Face à la complexité du processus de vente, cette certification apporte les compétences indispensables pour adopter un rôle de conseiller et ainsi performer dans son activité commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.
2. Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente.
3. Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de coconstruire une offre adaptée.
4. Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre.
5. Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable.
6. Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son portefeuille de contacts et accélérer son développement commercial.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le public concerné doit maîtriser au préalable l'ensemble des étapes de la vente afin d'acquérir des compétences additionnelles de conseil. La certification s'adresse ainsi à des commerciaux ou des personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance (Chef de vente, Ingénieurs d'affaires, Business manager, Directeur commercial, Vendeur, Conseiller de vente, Key account manager, Ingénieur technico-commercial, Assistant commercial, Consultant, ...).

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de délivrance est représenté par trois personnes :

- 1 représentant de l'organisme certificateur Manitude en tant que Président du jury
- 2 professionnels extérieurs, dont la qualité est en lien avec la certification visée

Base légale

Date de décision	25/03/2022
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/03/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	154	—	—	—
2020	95	—	—	—
2019	106	—	—	—
2018	64	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS3385

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS7149

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5970/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	3 548
Parcours menés à terme	3 001
Taux d'achèvement	85 %
Période	04/2022 – 10/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3 974
Montant total engagé	8 572 325 €
Coût moyen par dossier	2 157 €
Durée moyenne	31 h
Période	04/2022 – 03/2025
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	5 %
OPCO	1 %
France Travail	0 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
Régions	0 %
État	0 %

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