

# Participer à un entretien de vente pour un non commercial

RS6013 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 312t, 312                  |
| Formacode(s)          | 34592                      |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement | 01/06/2022                 |
| Date d'échéance       | 01/06/2024                 |

## Certificateur(s)

SENSEI · SIRET : 83214205300038

START EVOLUTION · SIRET : 79908660800020

## Partenaires habilités

6 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 6 à former et organiser l'évaluation.

| Organisme                                   | SIRET          | Habilitation                     |
|---------------------------------------------|----------------|----------------------------------|
| BP2M                                        | 82277236400029 | Former et organiser l'évaluation |
| DYMA ACADEMY                                | 92015810200011 | Former et organiser l'évaluation |
| PRAXIS DEVELOPPEMENT (PRAXIS DEVELOPPEMENT) | 50518372300038 | Former et organiser l'évaluation |
| SENSEI                                      | 83214205300038 | Former et organiser l'évaluation |
| YOISHO                                      | 90164314800017 | Former et organiser l'évaluation |
| YUEKI                                       | 91977816700016 | Former et organiser l'évaluation |

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Les situations de vente devenant de plus en plus complexes face à des clients de plus en plus informés et en demande d'informations précises et techniques, les compétences du commercial ne suffisent souvent plus. Aussi, aujourd'hui, il est souvent utile de faire intervenir le technicien lui-même qui engagera la communication avec le client. Ce technicien devient alors un élément « phare » dans le processus de vente sans pour autant savoir toujours mener la relation client de façon optimale. C'est pourquoi la certification s'adresse à ce public de techniciens ayant besoin d'acquérir des compétences complémentaires pour participer activement à l'entretien de vente afin de compléter leurs savoirs techniques par les bons comportements à adopter face à un client.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Réaliser une prise de contact avec le client et se présenter de façon générique.
2. Interroger le client lors de la prise de contact pour identifier les attentes et besoins du client.
3. Mener les échanges avec le client en demande d'informations techniques.
4. Identifier le profil comportemental de son interlocuteur.
5. Traiter en faisant preuve d'écoute et d'assertivité, les objections du client.
6. Elaborer une proposition commerciale structurée et adaptée au besoin identifié du client.

7. Utiliser les techniques de négociations commerciales les plus appropriées.
8. Finaliser son intervention sur les sujets techniques auprès du client.
9. Conclure la vente en utilisant les techniques de closing.
10. Susciter les recommandations actives de la part du prospect pour développer le portefeuille clients de l'entreprise.

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Techniciens/ingénieurs non experts dans la vente et souhaitant compléter leurs compétences afin de pouvoir participer efficacement à des entretiens de vente.

Expérience professionnelle demandée : 2 ans

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Deux personnes minimums sont désignées pour représenter le jury de délivrance de la certification :

- Un représentant de l'organisme certificateur START EVOLUTION en tant que Président du jury
- Un professionnel extérieur à START EVOLUTION dont la qualité est en lien avec la certification visée.

Soit 50% de personnes extérieures à l'organisme certificateur.

Le jury de délivrance de la certification est responsable de l'octroi de la certification.

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 01/06/2022 |
| Durée de l'enregistrement           | 2 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 01/06/2024 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2021  | 381       | —        | —                | —            |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RS3735

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS6900

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://startevolution.fr/entretien-vente-non-commercial>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6013/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |     |
|------------------------|-----|
| Entrées en formation   | 299 |
| Parcours menés à terme | 299 |

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| <b>Taux d'achèvement</b> | 100 %             |
| <b>Période</b>           | 07/2022 – 06/2024 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                                    |                   |
|------------------------------------|-------------------|
| <b>Dossiers CPF engagés</b>        | 306               |
| <b>Montant total engagé</b>        | 612 508 €         |
| <b>Coût moyen par dossier</b>      | 2 002 €           |
| <b>Durée moyenne</b>               | 18 h              |
| <b>Période</b>                     | 07/2022 – 05/2024 |
| <b>France compétences</b>          | 97 %              |
| <b>Reste à charge titulaire</b>    | 2 %               |
| <b>Entreprise</b>                  | 2 %               |
| <b>OPCO</b>                        | 0 %               |
| <b>Compte d'engagement citoyen</b> | 0 %               |

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