

# Vente grands comptes (CP-FFP)

RS6169 · RS · Publiée

## L'essentiel

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Code(s) NSF           | 252w, 312                  |
| Formacode(s)          | 34572, 34590, 34507, 41054 |
| Type d'enregistrement | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement | 23/11/2022                 |
| Date d'échéance       | 23/11/2024                 |

## Certificateur(s)

INEA CONSEIL · SIRET : 50282228100015

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification "Vente grands comptes (CP-FFP)" répond aux enjeux de la complexité croissante des ventes multi-interlocuteurs, nécessitant un processus particulier complémentaire aux compétences commerciales de vente BtoB. Elle a pour objectif de permettre aux commerciaux de valider les spécificités de gestion de la vente grands comptes (vente multi interlocuteur, offre sur-mesure...).

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Identifier les prospects stratégiques en s'appuyant sur les méthodes de prospection à l'ère du digital et les contacter afin d'obtenir des rendez-vous commerciaux
2. Analyser le portefeuille client et cibler les clients stratégiques en utilisant la méthode « d'analyse grands comptes » afin d'identifier les comptes à privilégier.
3. Rédiger un document d'analyse stratégique client et planifier différentes actions auprès de multiples interlocuteurs d'une même entreprise en réalisant un plan de compte afin d'établir des relations avec des alliés stratégiques chez le client.
4. Conduire des entretiens de vente grands comptes en adaptant son offre aux besoins du client pour conclure la vente efficacement.
5. Identifier les informations clés pour construire une réponse adaptée au cahier des charges d'un appel d'offres en soulignant la valeur apportée.
6. Présenter une soutenance structurée lors d'une réponse à un appel d'offres en utilisant une stratégie de persuasion afin de remporter l'appel d'offres.

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse aux commerciaux souhaitant s'orienter vers les ventes grands comptes. Un minimum de deux ans d'expérience en commercial BtoB est requis.

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de trois membres : un représentant d'Inéa Conseil et deux experts du domaine visé par la certification, extérieurs à l'organisme, exerçant une fonction ou un rôle d'encadrement (ex : DRH, chef d'entreprise...) et/ou ayant obtenu la certification (alumnis).

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date de décision                    | 23/11/2022 |
| Durée de l'enregistrement           | 2 ans      |
| Date d'échéance de l'enregistrement | 23/11/2024 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2021  | 46        | —        | —                | —            |
| 2020  | 74        | —        | —                | —            |
| 2019  | 65        | —        | —                | —            |

## Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ineaconseil.fr/developper-ventes-grands-comptes/>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6169/>

## Entrées et sorties de formation

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Entrées en formation   | 7                 |
| Parcours menés à terme | 6                 |
| Taux d'achèvement      | 86 %              |
| Période                | 04/2023 – 12/2024 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                          |                   |
|--------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés     | 8                 |
| Montant total engagé     | 19 150 €          |
| Coût moyen par dossier   | 2 394 €           |
| Durée moyenne            | 34 h              |
| Période                  | 03/2023 – 06/2024 |
| France compétences       | 92 %              |
| France Travail           | 7 %               |
| Reste à charge titulaire | 1 %               |

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