

Vente B2B

RS6241 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34592, 34566
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/01/2023
Date d'échéance	25/01/2026

Certificateur(s)

INEA CONSEIL · SIRET : 50282228100015

Partenaires habilités

17 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 14 à former et organiser l'évaluation et 3 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AKIMBO	84435500800039	Former et organiser l'évaluation
AXIO FORMATION	89250203000018	Former et organiser l'évaluation
AXIO FORMATION	89250203000026	Former et organiser l'évaluation
DENVOL	48961521100013	Former et organiser l'évaluation
DENVOL	94208324700018	Former et organiser l'évaluation
DYMA ACADEMY	92015810200029	Former et organiser l'évaluation
EZVENTE	95404145500013	Former
FORM ACCO	95122749500029	Former
FRANCOIS GAUDU	87952237300015	Former et organiser l'évaluation
HUBADVISER ACADEMY	98067733000014	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 17 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs6241-vente-b2b/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse aux personnes exerçant une fonction non-commerciale en entreprise (consultants, experts, ingénieurs...), et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients.

Les certifiés pourront ainsi participer au développement commercial de leur entreprise et apporter de nouvelles possibilités de ventes, ceci bénéficiant à toute l'organisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Rédiger un argumentaire de prospection et de vente comprenant les caractéristiques techniques de l'offre en B to B, en mettant en avant ses avantages concurrentiels ainsi que les bénéfices apportés au client afin de structurer les échanges et les rendre plus efficaces au niveau des messages transmis.

- Développer et gérer le flux de contacts acquis par l'utilisation des différents canaux de communication (digitaux ou non) ainsi que sur des méthodes de prospection directe en fonction de la typologie du public visé afin d'optimiser la transformation du statut de simple contact en statut de prospect intéressé.
- Réaliser une approche « diagnostic » du client, en l'interrogeant sur ses besoins et objectifs, en s'assurant que toutes les informations utiles ont bien été remontées et partagées, tout en présentant son offre à travers ses supports techniques et commerciaux afin de lui donner envie d'aller plus loin.
- Réaliser l'entretien de vente auprès du client, en argumentant, en traitant avec pédagogie et conviction les incompréhensions, interrogations et objections émises, en apportant les explications techniques nécessaires à son besoin de connaissances pour prendre sa décision, et en négociant quelques ajustements techniques acceptables en réponse à des besoins formulés en toutes fins afin de créer de la valeur à l'offre finale
- Conclure la vente, en créant la confiance par sa contribution en tant qu'expert du sujet, sa légitimité professionnelle et en étant garant de la réalité de l'offre, afin de rassurer et conforter le client dans son choix et sa décision.
- Structurer un processus de suivi des ventes en B to B effectuées en intégrant des tâches, outils et alertes à mettre en œuvre afin de vérifier la concordance des activités entre les services de production et les services de la relation client afin que la promesse soit tenue jusqu'au bout.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse à des personnes exerçant une fonction non-commerciale en entreprise (consultants, experts, ingénieurs...), et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients.

Prérequis : 2 ans d'expérience professionnelle

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

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

- Un représentant de l'organisme certificateur INEA CONSEIL en tant que Président du jury
 - Deux professionnels extérieurs à INEA CONSEIL dont la qualité est en lien avec la certification visée.
- Soit 66% de membres externes à l'organisme certificateur.

Base légale

Date de décision	25/01/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/01/2026
Date de dernière délivrance possible	25/07/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	20	—	—	—
2021	34	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS5782

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS7330

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.ineaconseil.fr/vente-btob/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6241/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	218
Parcours menés à terme	208
Taux d'achèvement	95 %
Période	03/2023 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	234
Montant total engagé	580 395 €
Coût moyen par dossier	2 480 €
Durée moyenne	51 h
Période	03/2023 – 01/2026
France compétences	91 %
France Travail	6 %
Reste à charge titulaire	3 %
OPCO	0 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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