

Mener la prospection et l'entretien de vente dans le secteur de la distribution

RS6989 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34573, 34587
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2024
Date d'échéance	18/12/2026

Certificateur(s)

CIRCULAR CONSULTING FRANCE · SIRET : 82746690500029

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
SARL SA-VI	48423208700045	Former et organiser l'évaluation
SLO LEARN	10051186400017	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La vente dans le secteur de la distribution est complexe et exigeante en raison de la concurrence intense, des tendances de consommations qui évoluent rapidement, des avancées technologiques, des préoccupations environnementales et sociales et du contexte mouvant qui entraîne des pressions économiques. Les distributeurs doivent s'adapter en permanence pour rester compétitifs et répondre aux spécificités changeantes de ce secteur en constante évolution. Améliorer la performance commerciale est un enjeu stratégique majeur pour ces entreprises pour renforcer leur position sur le marché.

Aussi cette certification

a pour vocation le développement des compétences des commerciaux de la distribution, sur l'optimisation et le développement de leurs techniques de vente afin d'accroître leurs résultats.

Développant une méthodologie assurant l'essor de la performance et de l'efficacité sur toutes les étapes de la vente spécifique au secteur de la distribution ; de la prospection aux étapes de l'entretien de vente jusqu'à la conclusion de la vente, cette certification permet de maîtriser le cycle de vente dans son ensemble, de définir une stratégie de prospection et de qualifier les cibles prioritaires en utilisant les outils numériques, de sélectionner les stratégies de ventes persuasives (flash, globale, alternative) les plus adaptées aux clients et à leur contexte, d'améliorer les relations commerciales et d'accroître considérablement le taux de transformation de prospects en clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Élaborer un plan de prospection commerciale dans le secteur de la distribution en tenant compte des référencements d'accords de contrat cadre (régional, local, national), des différents types de distribution (indépendants, mutualistes) et de points de vente, et du type de circuit (hypermarché, supermarché, proximité, drive) pour qualifier les cibles prioritaires, les interlocuteurs clés et organiser les actions de prospection.
- Prospecter de nouvelles opportunités d'affaires par téléphone ou en physique, chez un client actuel ou futur du

secteur de la distribution, en utilisant les techniques de gestion des barrages et à partir d'un pitch commercial personnalisé et adapté en fonction du circuit et réseau de distribution, de l'enseigne et de l'interlocuteur visé pour décrocher des contacts concrets et obtenir un rendez-vous

- Préparer un entretien de vente en construisant un argumentaire agile et structuré avec des actions de ventes prioritaires, tenant compte de la stratégie et du contexte économique du distributeur ciblé (inflation, concurrence des prix, pouvoir d'achat), des éventuels besoins spécifiques de l'interlocuteur (liés à un handicap ou non) et des objectifs de l'entreprise pour définir une stratégie de vente de persuasive efficace et adaptée lors du rendez-vous et dégager les opportunités commerciales à saisir.
- Établir le contact avec un nouveau client ou un nouvel interlocuteur du secteur de la distribution, en utilisant des techniques de communication adaptée à une vente complexe ou conflictuelle (moyens d'influences, déstabilisation volontaire et mise sous stress) et en identifiant le profil comportemental du client pour repérer ses motivations et construire une relation authentique et de confiance avec son interlocuteur.
- Conduire un entretien de vente agile en ajustant et priorisant ses actions de vente en fonction du contexte du client de la distribution, de sa disponibilité, des imprévus et du temps d'échange réel impartis pour rendre la visite productive et permettre l'atteinte des objectifs prioritaires fixés.
- Théâtraliser une offre commerciale pour projeter le prospect dans une « expérience client » orientée produits et bénéfiques clients et favoriser son adhésion à la proposition, en utilisant des supports visuels (outils de démonstration digitaux) et par un storytelling engageant, suscitant l'écoute et captant l'attention du client de la distribution.
- Reformuler les objections et les préoccupations du prospect ou client en tenant compte de la stratégie, des éventuels besoins spécifiques de l'interlocuteur (liés à un handicap ou non), des problématiques liées à la distribution (emplacements, rentabilité...), des objectifs de l'entreprise, pour s'assurer de leur compréhension et les transformer en opportunités commerciales et débloquent les points de résistances.
- Conclure une vente dans le secteur de la distribution en utilisant les techniques de closing et en élaborant un plan d'affaires pour sceller l'accord et développer les possibilités de ventes additionnelles.
- Réaliser une analyse de son entretien vente à partir des informations clients relevées lors du rendez-vous et de la compréhension du dossier client en tenant compte de la stratégie et du contexte économique de la distribution (inflation, concurrence des prix, pouvoir d'achat), des éventuels besoins spécifiques de l'interlocuteur (liés à un handicap ou non), des objectifs de l'entreprise afin de réajuster et fixer de futurs objectifs de vente et préparer le prochain plan d'action au regard de l'analyse.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse aux commerciaux souhaitant travailler ou travaillant dans le secteur de la distribution (GMS, CHR, réseaux de distribution, distribution sélective, commerçants)

Prérequis d'entrée en formation :

- Justifier d'une expérience professionnelle de minimum 1 an dans une fonction commerciale B to B.
- Avoir un projet professionnel en adéquation avec la certification visée dans le secteur de la distribution.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

- Justifier d'une expérience professionnelle de minimum 1 an dans une fonction commerciale B to B.
- Avoir un projet professionnel en adéquation avec la certification visée dans le secteur de la distribution.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury est composé de deux professionnels extérieurs à Circular Consulting, sélectionnés en fonction de leur expertise dans le champ de compétence de la certification.

Base légale

Date de décision	18/12/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2026

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RS5010

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6989/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	2
Régions couvertes	2
Prix indicatif	1 600 € – 5 000 €
Durée	35 h

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