

Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

RS7149 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 312t
Formacode(s)	34573
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	30/04/2025
Date d'échéance	30/04/2028

Certificateur(s)

MANITUDE · SIRET : 49136841100063

Partenaires habilités

26 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 26 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AKIMBO	84435500800039	Former et organiser l'évaluation
ALEXANDRA ALECTUS	88452919900017	Former et organiser l'évaluation
APTIVA	94188022100010	Former et organiser l'évaluation
ARTIS MOMENTUM	91328499800014	Former et organiser l'évaluation
AXIFORMA	93937285000015	Former et organiser l'évaluation
AXIO FORMATION	89250203000026	Former et organiser l'évaluation
BAPTISTE GALDEMAR	52103813300026	Former et organiser l'évaluation
BP2M	82277236400029	Former et organiser l'évaluation
BT-INFO	48121600000044	Former et organiser l'évaluation
CEO FORMATIONS	99333662700019	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 26 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs7149-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 ayant des fonctions commerciales qui dans le cadre d'une évolution professionnelle ou de leurs missions, ont besoin d'acquérir des compétences intégrant l'approche conseil.

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

- Présenter sa démarche de conseil lors des entretiens commerciaux
- Pratiquer un questionnement personnalisé lors des entretiens commerciaux
- Coconstruire avec le prospect/client une solution personnalisée
- Présenter les solutions proposées au client/prospect
- Préparer et conduire les négociations commerciales
- Engager le prospect/client à promouvoir et à défendre l'offre proposée
- Mettre en œuvre un dispositif après-vente de suivi régulier et personnalisé auprès des clients

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Occuper un poste de commercial ou avoir des fonctions commerciales.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

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

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

Soit 50% de personnes extérieures à l'organisme certificateur

Base légale

Date de décision	30/04/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/04/2028
Date de dernière délivrance possible	30/10/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	794	—	—	—
2023	366	—	—	—
2022	117	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS5970

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://manitude.fr/formation/integrer-la-demarche-conseil-dans-le-processus-de-vente/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7149/>

Où se former

Formations référencées	530
Organismes	18
Régions couvertes	18
Prix indicatif	1 488 € – 5 100 €
Durée	21 – 35 h

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1 500
Parcours menés à terme	880
Taux d'achèvement	59 %
Période	05/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1 564
Montant total engagé	3 554 680 €
Coût moyen par dossier	2 273 €
Durée moyenne	30 h
Période	05/2025 – 08/2026
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	6 %
Entreprise	0 %
France Travail	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
OPCO	0 %

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