

Intégrer l'approche conseil à la démarche de vente

RS7405 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	310, 312
Formacode(s)	34573, 34076
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/11/2025
Date d'échéance	27/11/2027

Certificateur(s)

KESTIO · SIRET : 48519043300030

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux et chargés de la relation client ayant besoin de faire évoluer leurs pratiques vers des démarches de vente intégrant une dimension conseil.

Alors que la vente de produits ou de services standardisés mobilise principalement des compétences en argumentation, en traitement des objections et en conclusion, la conception d'offres personnalisées requiert des compétences supplémentaires. Il s'agit notamment de savoir analyser les besoins spécifiques du client, intégrer ses contraintes, et coconstruire avec lui une solution adaptée à ses enjeux.

Cette certification vise à valider les compétences nécessaires à la mise en œuvre d'une approche de vente-conseil, centrée sur l'écoute, l'analyse et la co-construction de solutions sur mesure.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Adapter la démarche de vente à l'approche conseil, en mobilisant des techniques d'analyse des profils clients, de repérage des objectifs, enjeux et contraintes spécifiques (y compris en lien avec une situation de handicap), à travers les différentes phases d'une approche structurée (collecte et traitement d'informations, échanges, élaboration d'une proposition à gains partagés, suivi de la mise en œuvre), afin d'instaurer dès l'amorce une relation commerciale sur mesure, constructive et engageante.
- Combiner les informations issues du marché (besoins clients, offres concurrentes, tendances, innovations, enjeux de transition écologique et d'inclusion), en mobilisant des supports de structuration (questionnaires, matrices d'analyse, formulaires de synthèse), afin d'enrichir l'argumentaire commercial et d'identifier les leviers stratégiques à intégrer dans l'offre.
- Conduire des échanges exploratoires avec le client, en s'appuyant sur des outils de communication interpersonnelle (typologies de questionnement, reformulation active, validation itérative), en s'assurant de la prise en compte de son handicap éventuel par rapport aux conditions mises en œuvre lors de la rencontre, afin de clarifier ses attentes d'évolution, faire émerger les bénéfices recherchés, lever les freins implicites et construire une compréhension partagée de la solution attendue dans des conditions optimales.
- Construire une proposition commerciale personnalisée en co-conception avec le client, à partir des données préalablement collectées, hiérarchisées et analysées, en intégrant les contraintes de faisabilité (budgétaires avec les marges de négociation, techniques, réglementaires), afin de formuler une offre réaliste, équilibrée et engageante pour les deux parties.
- Réaliser le suivi de la satisfaction client à l'usage de la solution mise en œuvre, en recueillant des retours qualitatifs et quantitatifs (entretiens de suivi, indicateurs de satisfaction, observations terrain), afin de consolider la relation de confiance, adapter l'offre si nécessaire et activer des opportunités de ventes additionnelles.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Expérience commerciale d'au moins un an dans la vente ou la relation client de services et produits standards.
- Avoir un projet d'évolution dans la vente d'offres sur-mesure.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Deux personnes sont désignées pour représenter le jury :

- Un représentant de l'organisme certificateur Kestio
- Un professionnel extérieur à Kestio dont la qualité est en lien avec la certification visée. Le professionnel occupe la fonction de Président du Jury.

Base légale

Date de décision	27/11/2025
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/11/2027
Date de dernière délivrance possible	26/05/2028

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Intégrer l'approche conseil dans votre démarche de vente - Kestio

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7405/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	2 388 €
Durée	35 h

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