

Structurer et déployer la stratégie commerciale d'une petite entreprise

RS7609 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 312p, 312t
Formacode(s)	34085, 32047, 34592, 34593
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/05/2026
Date d'échéance	29/05/2028

Certificateur(s)

LEARNINGSHELTER · SIRET : 75294686300046

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse aux créateurs d'entreprise, aux dirigeants de petites structures et aux indépendants qui portent directement la responsabilité du développement commercial de leur activité. Dans un contexte économique incertain, marqué par la complexification des parcours d'achat, la saturation des canaux de prospection et le renforcement des exigences réglementaires, la capacité à structurer et déployer une stratégie commerciale pertinente constitue un levier central de croissance et de pérennité pour les petites structures. La certification atteste de compétences nécessaires pour concevoir une proposition de valeur différenciante, définir une stratégie commerciale et la décliner en plan d'actions de prospection, organiser et conduire un cycle de vente complet, et fidéliser durablement ses clients, dans le respect des cadres réglementaires et des pratiques commerciales responsables.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Structurer une proposition de valeur différenciante, en analysant le marché, la concurrence et les besoins des publics ciblés, afin de positionner l'offre de produits et/ou de services de manière cohérente avec les attentes du marché et la stratégie de l'entreprise.

Élaborer une stratégie commerciale opérationnelle, en sélectionnant les dispositifs de prospection adaptés aux publics ciblés, afin de structurer un plan d'actions de vente optimisant la conversion et permettant d'atteindre les objectifs fixés.

Mettre en œuvre des actions de prospection, en élaborant un script et des messages d'approche structurés, personnalisés en fonction des caractéristiques des publics ciblés et adaptés aux exigences des canaux utilisés, afin de susciter l'intérêt des personnes contactées et d'obtenir des rendez-vous qualifiés.

Mener un entretien de découverte avec un prospect, en mobilisant des techniques d'écoute active, de questionnement et de reformulation, afin de lui proposer une offre adaptée à ses besoins.

Conduire un entretien de vente, en instaurant un climat de confiance et en mobilisant des techniques d'argumentation, de gestion des objections et de négociation, afin de conclure la vente dans des conditions équilibrées pour les deux parties.

Animer la relation client après la vente, en déployant, à l'aide d'outils numériques de gestion, des techniques de mesure de la satisfaction et de communication personnalisée, afin de consolider la confiance et la fidélisation du client.

Secteur d'activité et type d'emploi

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Si les compétences visées par la certification ne sont pas réglementées, elles s'inscrivent néanmoins dans le respect des réglementations applicables aux activités commerciales, notamment en matière de protection des données à caractère personnel (RGPD), d'accessibilité des supports et dispositifs numériques (RGAA), ainsi que des principes encadrant les pratiques commerciales responsables et l'usage des outils numériques.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Créateurs d'entreprise, dirigeants de petites structures et indépendants, possédant un niveau B2 en français, un ordinateur et la maîtrise de la navigation web (emails, recherche et fonctionnalités liées à la vidéo)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Un représentant de l'organisme certificateur

Deux professionnels externes disposant d'une expertise sur les domaines objets de la certification

Base légale

Date de décision	29/05/2026
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/05/2028
Date de dernière délivrance possible	29/11/2028

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2024	133	—	—	—
2023	373	—	—	—
2022	38	—	—	—
2021	11	—	—	—

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7609/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	0
Prix indicatif	1 650 €

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	10
----------------------	----

Montant total engagé	15 150 €
Coût moyen par dossier	1 515 €
Durée moyenne	105 h
Période	09/2026
France compétences	97 %
Reste à charge titulaire	3 %

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