

Vente de solutions numériques à des grands comptes

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Spécifique :
- **Support à l'entreprise - Systèmes d'information et de télécommunication**
 - **Support à l'entreprise - Stratégie commerciale, marketing et supervision des ventes**

La certification "Vente de solutions numériques à des grands comptes" s'adresse notamment aux sociétés de la branche professionnelle SYNTEC (économie numériques) et des Télécommunication (UNETEL-RST).

Le développement de l'économie numérique et digitale est un facteur de croissance forte de la demande de Ventes de solutions numériques à des grands comptes

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **326w**

Code(s) ROME : **H1102**, **M1707**, **D1402**

Formacode : **34590**

Date de création de la certification : **10/08/2011**

Mots clés : **cloud computing**, **télécommunication**, **informatique**, **VENTES**

Identification

Identifiant : **1603**

Version du : **23/05/2016**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [MacKinsey France - Accélérer la mutation numérique des entreprises : un gisement de croissance et de compétitivité pour la France](#)
- [OPIEC - Etude sur les formations et les compétences Big Data et Cloud Computing en France](#)

Non formalisé :

- [Roland Berger - DU RATTRAPAGE À LA TRANSFORMATION L'aventure numérique, une chance pour la France](#)
- [Enquête Besoins en Main-d'Œuvre 2015](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Le monde du numérique de par la complexité des solutions à vendre et les coûts des solutions (logiciels + services) rend l'acte de vente complexe car il nécessite à la fois de maîtriser la technologie de l'offre mais également de répondre aux attentes des différents acteurs de l'entreprise cliente dont les souhaits, freins à l'achat et besoins ne sont pas identiques. Ainsi l'acte de vente portera auprès de l'utilisateur final bien sûr mais également auprès du DSI, du Directeur Financier, souvent du DG, du Juriste et de la Direction des Achats.

La certification « Vente de solutions numériques à des grands comptes » analyse ces différentes étapes ainsi que les techniques (savoir-être et savoir-faire) pour réussir cet acte de vente

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun

Descriptif général des compétences constituant la certification

- 1. Investiguer le besoin stratégique du client en mode multi-interlocuteurs**
- 2. Construire une offre de solutions numériques impactante**
- 3. Piloter et influencer le processus politique de décision d'achat multi-interlocuteurs du client**
- 4. Finaliser une négociation commerciale avec un client grand compte**

Modalités générales

La certification peut être préparée soit : - directement sur la base de son capital expérimentiel - dans la continuité d'un parcours de formation (56h) et après mobilisation effective des compétences à certifier.

Nous privilégions **l'action** (mise en situation, jeu de rôle ...) plutôt qu'une pédagogie théorique et abstraite.

La pédagogie est axée sur des cas réels et l'analyse en petits groupes en continu

Nous favorisons des groupes réduits (6 à 12 maximum) pour la participation interactive et les échanges entre le commercial en formation et son formateur à une pédagogie descendante et unilatérale.

Liens avec le développement durable

Aucun

Public visé par la certification

- salariés expérimentés et seniors
- demandeurs d'emploi expérimentés et demandeurs d'emploi seniors

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Reconnaissance par les employeurs et les pairs d'un niveau de maîtrise de la vente complexe auprès des grands comptes

Développement de son employabilité pour des postes de commercial grands comptes et ventes stratégiques

Valorisation de son expérience commerciale

Sécurisation de son parcours professionnel vers des fonctions à plus forte valeur ajoutée, autonomie et responsabilité dans la force de vente.

Pour l'entité utilisatrice

Amélioration des performances des ingénieurs commerciaux en postes par formalisation de leurs meilleures pratiques

Identification au recrutement de profils compétents

Sécurisation des parcours des Commerciaux seniors en les renforçant dans des compétences nécessitant une forte expérience commerciale

Evaluation / certification

Pré-requis

Accessible à toute personne pouvant démontrer une maîtrise des fondamentaux de la vente B to B dans le secteur numérique et digital.

Compétences évaluées

- 1. Investiguer le besoin stratégique du client en mode multi-interlocuteurs**

Centre(s) de passage/certification

- EURIDIS Paris (www.euridis-ecole.com)
- EURIDIS Lyon (www.euridis-ecole.com)

1.1 Établissement d'une trame d'entretien adaptée à l'interlocuteur ciblé

1.2 Questionner les prospects d'un grand compte selon la Méthode SPIN (Situation, Problèmes, Implication, Need to pay off), sur leurs enjeux métiers.

1.3 Identification de la valeur de la résolution de la problématique pour le client

1.4 Mener un entretien selon un entonnoir qui amène vers le *closing* de la vente

2. Construire une offre de solutions numériques impactante

2.1 Décryptage des enjeux explicites et implicites d'un cahier des charges d'une solution technique

2.2 Structuration d'une réponse commerciale basée sur la valeur ajoutée pour le client

2.3 Mobilisation coordonnée des ressources internes de l'entreprise pour bâtir la proposition commerciale

2.3 Construction financière d'un retour sur investissement

3. Piloter et influencer le processus politique de décision d'achat multi-interlocuteurs du client

3.1 Identifier les influenceurs clés d'un processus d'achat de solutions numériques

3.2 Bâtir un plan d'action de référencement auprès d'un grand compte

3.3 Organisation planifiée d'une stratégie d'influence

4. Finaliser une négociation commerciale avec un client grand compte

4.1 Préparation complète d'une négociation commerciale

4.2 Conduite structurée des débats lors d'une négociation commerciale

4.3 Identification des profils psychologiques des interlocuteurs pour mener à bien la négociation commerciale

4.4 Etablissement d'une matrice financière des « concessions/contreparties »

4.5 Organisation planifiée de l'implémentation de la solution numérique

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

Non applicable

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de "Vente de solutions numériques à des grands comptes"

Plus d'informations

Statistiques

30 par an

Autres sources d'information

<http://euridis-formation-continue.com/> et <http://www.euridis-ecole.com/> ;