

## Techniques de vente B2B

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

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

Transverse : ■ **Tous secteurs d'activité**

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **312m**

Code(s) ROME : **D1402**

Formacode : —

Date de création de la certification : **01/09/2015**

Mots clés : **B2B**, **FIDELISATION**, **VENTE**, **NEGOCIATION**

### Identification

Identifiant : **4001**

Version du : **19/12/2018**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Rapport au gouvernement : La transformation numérique de l'économie française - Novembre 2014](#)

Non formalisé :

- [Programme gouvernemental « Transition-numérique » \(lancé en 2012\)](#)

### Descriptif

#### Objectifs de l'habilitation/certification

La certification recouvre les nouvelles méthodes de prospection permettant d'accroître son panel de clients potentiels et de maximiser ses chances de succès. Les compétences visées sont cruciales dans la phase de négociation, ainsi que pour fidéliser ses clients. Elles incluent l'utilisation des outils numériques adaptés à la vente entre professionnels.

#### Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Aucun.

#### Descriptif général des compétences constituant la certification

#### La certification recouvre six compétences-clés :

Récolter l'information sur ses futurs clients à l'aide des bons outils numériques, afin d'assurer une prospection plus qualifiée.  
Rédiger les arguments-clés de sa proposition de valeur en cohérence avec la stratégie de son entreprise, en vue de préparer la négociation.  
Maîtriser l'entretien commercial en face-à-face afin de détecter précisément les besoins du client.  
Optimiser les étapes du processus de vente à l'aide des bons outils numériques, pour maximiser ses chances de succès.  
Gérer la relation client à l'aide des bons outils numériques, en vue de capitaliser l'expérience utile pour les futures négociations.

### Public visé par la certification

Tous publics

Tirer parti du digital dans ses relations commerciales afin d'étendre son réseau de prospects.

## Modalités générales

La formation conduisant à la certification est entièrement digitalisée. Le parcours, équivalent à 20 heures de contenu en formation classique, est étalé sur quatre semaines et comprend :

Des vidéos pédagogiques

Des activités de mise en pratique et simulations

Des ressources complémentaires (articles, outils, modèles, ...)

Des forums de discussion

Des classes virtuelles avec l'expert

Les outils d'évaluation

Les participants ont des occasions très régulières d'échanger avec l'expert UNOW, par écrit ou en direct grâce aux classes virtuelles. Ils sont accompagnés dans leur montée en compétence, en contact étroit avec l'équipe pédagogique chargée d'animer la formation et de suivre leur progression.

## Liens avec le développement durable

Aucun

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### Pour l'individu

Le parcours de formation/certification, entièrement digitalisé, répond aux attentes des postulants qui recherchent la souplesse en termes de gestion du temps, l'efficacité des contenus et un encadrement personnalisé. Compte-tenu des nouvelles attentes des clients professionnels et de la diversité des nouveaux outils numériques à la disposition des commerciaux, la certification renforce l'employabilité des personnes certifiées et leur potentiel d'évolution.

### Pour l'entité utilisatrice

La certification correspond aux besoins des entreprises en matière d'efficacité commerciale, dans un contexte de concurrence accrue et de révolution de l'accès à l'information. Le parcours de formation certification, entièrement digitalisé, peut être suivi sur le temps de travail.

## Evaluation / certification

### Pré-requis

Pas de pré-requis.

### Compétences évaluées

#### **Evaluation de la totalité des six compétences-clés :**

Récolter l'information sur ses futurs clients à l'aide des bons outils numériques, afin d'assurer une prospection plus qualifiée.  
Rédiger les arguments-clés de sa proposition de valeur en cohérence avec la stratégie de son entreprise, en vue de préparer la négociation.  
Maîtriser l'entretien commercial en face-à-face afin de détecter précisément les besoins du client.  
Optimiser les étapes du processus de vente à l'aide des bons outils numériques, pour maximiser ses chances de succès.

### Centre(s) de passage/certification

- UNOW 22, rue Chapon  
75003 PARIS

Gérer la relation client à l'aide des bons outils numériques, en vue de capitaliser l'expérience utile pour les futures négociations.  
Tirer parti du digital dans ses relations commerciales afin d'étendre son réseau de prospects.

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

Pas de niveaux.

---

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences

## Plus d'informations

### *Statistiques*

20 certifiés en moyenne annuelle.

### *Autres sources d'information*

<https://www.unow.fr> ;