

## Accompagner les équipes de vente au quotidien

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

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

- Transverse :
- Numérique
  - Transports
  - Construction
  - Ingénierie
  - Distribution
  - Assurance
  - Banque
  - Chimie
  - Métallurgie
  - Energie
  - Automobile
  - Télécoms
  - Santé

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : 310p, 413z, 312

Code(s) ROME : M1707, M1704, M1706, D1501, D1406

Formacode : 34561

Date de création de la certification : 01/01/2008

Mots clés : Equipe, Accompagnement, Vendre, management

### Identification

Identifiant : 3230

Version du : 29/05/2018

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- -

Non formalisé :

- [Etude : Responsabilité sociale des entreprises et compétitivité - France Stratégie](#)
- [L'évolution des modes d'organisation et leur impact sur le management](#)
- [Article RHinfo \(2016\) « Le défi des nouveaux leaders »](#)
- [Coaching individuel et coaching collectif - Denis Cristol](#)

### Descriptif

#### Objectifs de l'habilitation/certification

Les objectifs de la certification sont d'améliorer sa conduite des entretiens commerciaux, d'affirmer sa posture de coach, développer son leadership, et élaborer et déployer un plan de développement personnel.

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

- Absence de lien

#### Descriptif général des compétences constituant la certification

La certification est constituée des axes suivants :

Axe 1. Mener un entretien commercial auprès des prospects et clients

Axe 2. Adopter une posture qui met le client au centre de la relation

Axe 3. Etablir une relation de confiance et susciter l'engagement de la personne

### Public visé par la certification

- Salariés
- Demandeurs d'emplois
- Etudiants

Axe 4. Mettre en œuvre les techniques de coaching et de formation in situ

Axe 5. Piloter la performance de ses équipes commerciales

Axe 6. Animer ses équipes au quotidien

Axe 7. Susciter l'engagement de son collaborateur en clarifiant sa posture de coach

Axe 8. Mettre en œuvre les techniques de coaching opérationnel

Axe 9. Identifier son mode de fonctionnement et ses préférences comportementales

Axe 10. Adapter sa posture commerciale à chaque interlocuteur

## *Modalités générales*

**Durée** : 9 jours minimum (63 heures) à 11 jours (77 heures)

**Lieux de mise en pratique**: dans les locaux de DEVOP – dans l'entreprise cliente – à distance

**Modules nécessaires pour obtenir la certification** : avoir validé les modules 1 et 2 + 1 autre module au choix.

### **Obligatoire** :

Module 1 : Entretien commercial (3 jours)

Module 2 : Le Manager coach (2 jours)

### **1 module au choix** :

Module 3 : Manager commercial (2 jours)

Module 4 : Formateur entraîneur à la vente (2 jours)

Module 5 : Développer son agilité relationnelle avec l'outil DISC (2 jours)

### **Descriptif général des activités composant la certification** :

A1. Direction d'un entretien commercial

A2. Adoption de la posture adéquate face au client

A3. Etablissement d'une relation de confiance

A4. Mise en œuvre des techniques de coaching et de formation in situ

A5. Pilotage de la performance et de ses équipes commerciales

A6. Animation quotidienne des équipes

A7. Engagement de son collaborateur en clarifiant sa posture de coach

A8. Mise en œuvre des techniques de coaching opérationnel

A9. Identification de son mode de fonctionnement et préférences comportementales

A10. Adoption de la posture commerciale adéquate

## *Liens avec le développement durable*

Aucun

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

### *Pour l'individu*

Apprendre à manager une équipe au quotidien  
Développer son leadership commercial  
Coacher ses équipes dans leurs techniques de vente

### *Pour l'entité utilisatrice*

Avoir des collaborateurs transmettant la stratégie de l'entreprise aux équipes  
Faire monter en compétence ses collaborateurs  
Développer la cohésion d'équipe

## Evaluation / certification

### *Pré-requis*

Être ou avoir été à un poste de commercial sédentaire ou nomade.

### *Compétences évaluées*

Module 1 : Entretien commercial (3 jours)

Compétence 1. Mener un entretien commercial auprès des prospects et clients

Compétence 2. Adopter une posture qui met le client au centre de la relation

Module 2 : Le Manager coach (2 jours)

Compétence 3. Etablir une relation de confiance et susciter l'engagement de la personne

Compétence 4. Mettre en œuvre les techniques de coaching et de formation in situ

Module 3 : Manager commercial (2 jours)

Compétence 5. Piloter la performance de ses équipes commerciales

Compétence 6. Animer ses équipes au quotidien

Module 4 : Formateur entraîneur à la vente (2 jours)

Compétence 7. Susciter l'engagement de son collaborateur en clarifiant sa posture de coach

Compétence 8. Mettre en œuvre les techniques de coaching opérationnel

Module 5 : Développer son agilité relationnelle avec l'outil DISC (2 jours)

Compétence 9. Identifier son mode de fonctionnement et ses préférences comportementales

Compétence 10. Adapter sa posture commerciale à chaque interlocuteur

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

Absence de niveaux

### Centre(s) de passage/certification

- Dans les locaux de DEVOP ou dans les locaux de l'entreprise cliente.

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** oui

Étendue de la certification partielle :

Cette certification peut se passer de façon partielle module par module :

Module 1 : Entretien commercial (3 jours)

Module 2 : Le Manager coach (2 jours)

Module 3 : Manager commercial (2 jours)

Module 4 : Formateur entraîneur à la vente (2 jours)

Module 5 : Développer son agilité relationnelle avec l'outil DISC (2 jours)

Durée de validité des composantes acquises :

permanente

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

permanente

Matérialisation officielle de la certification :

La certification est matérialisée sous forme papier où il est inscrit :  
certificat « Accompagner les équipes de vente au quotidien », la date de sa réalisation, le nom du ou des formateur(s), le nom du titulaire de la certification.

## Plus d'informations

### *Statistiques*

Statistique sur la certification en 2016 : 61 personnes

Statistiques : Entretien Commercial :

2014 : 407

2015 : 404

2016 : 617

Total sur les 3 dernières années : 1428

Statistiques globales de DEVOP :

2014 : 1893

2015 : 2026

2016 : 2835

Total sur les 3 dernières années : 6754

### *Autres sources d'information*

Lien vers la certification : <https://www.devop.pro/modalites/parcours-managers.html>

Références de DEVOP : <https://www.devop.pro/pourquoi-choisir-devop/references.html>