

Développement de la performance commerciale en « B to B »

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

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

- Transverse :
- **Développement commercial de toutes les entreprises travaillant en BtoB**
 - **Efficacité de la démarche de vente en BtoB**

Ce certificat vise l'acquisition de compétences commerciales clés en « B to B », une compréhension des particularités « B to B », une meilleure efficacité dans la démarche de vente en « B to B », et une efficacité dans la fonction.

Code(s) NAF : 70.21Z, 70.10Z, 46.17B, 46.16Z, 46.15Z, 46.14Z, 46.13Z, 46.12B, 46.11Z

Code(s) NSF : 312t, 312, 210w

Code(s) ROME : D1501, M1706, D1408, D1407, D1402

Formacode : 34573

Date de création de la certification : 26/11/2014

Mots clés : Amélioration de la performance, prospection, Relation Clients, Force de vente

Identification

Identifiant : 1743

Version du : 18/04/2016

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Sales intelligence: quel futur pour les commerciaux B2B](#)
- [Accélérer la mutation numérique des entreprises](#)

Non formalisé :

- [L'ubérisation de la fonction commerciale BtoB est en marche](#)
- [L'ubérisation ou la prospection 3.0](#)
- [Commercial BtoB, un métier de plus en plus complexe](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Cette certification vise l'acquisition de compétences commerciales clés en « B to B », une compréhension des particularités « B to B », une meilleure efficacité dans la démarche de vente en « B to B », une efficacité dans la fonction, mais aussi une anticipation des évolutions du métier.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Expertise du Titre Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise

Descriptif général des compétences constituant la certification

Se concentrer sur les priorités du B to B

Développer son charisme

Connaître ses prospects

Faire des présentations à fort impact

Traiter les objections avec talent

Conclure la vente

Négocier

Public visé par la certification

- Salariés Salariés d'entreprise occupant un poste de commercial depuis deux ans et souhaitant se perfectionner pour développer des

Obtenir des recommandations de qualité
Développer une relation privilégiée avec le client
Assurer le suivi client

compétences
commerciales en « B to B ».

- Demandeurs d'emploi
- Dirigeant de TPE
- Salariés d'entreprise occupant déjà un poste de commercial « B to B » et souhaitant développer leurs compétences dans ce domaine

Modalités générales

Ces actions se déroulent en inter ou en intra-entreprise, sur une période de 12 semaines, pour une durée de 35 heures.

- une demi-journée de 4 heures par semaine pendant 6 semaines,
- une journée de 7 heures la 7ème semaine,
- une demi-journée de 4 heures en 12ème semaine

Le programme combine un apport théorique par cours, exposés et une mise en application par des séquences d'exercices individuels ou de groupe, des mises en situation en « B to B », un partage d'expériences, des jeux de rôles.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

La certification offre des compétences immédiatement transférables en entreprise avec des résultats mesurables que le stagiaire doit suivre et mesurer.

Les participants sont invités à élaborer des plans d'action personnels à partir des thèmes évoqués lors des différentes sessions. Ils en mesurent l'efficacité avec leur responsable en entreprise au fur et à mesure des semaines.

Pour l'entité utilisatrice

La certification permet aux entités qui l'utilisent de proposer un véritable outil de performance pour les équipes commerciales, avec une méthodologie concrète et basée sur des expériences vécues. Les stagiaires font ainsi immédiatement le lien avec leur quotidien, résolvent des problématiques vécues, et contribuent à l'amélioration continue de leur activité.

Evaluation / certification

Pré-requis

Occuper un poste de commercial ou de vendeur
2 ans d'expérience dans la vente,
Capacité à communiquer
Aptitude à négocier
Écoute
Expression Française maîtrisée
La connaissance de la vente, de ses problématiques, et de ses processus

Centre(s) de passage/certification

- C3 Institute - 101 rue de la Fontaine Grelot - 92160 Antony
- ACCESS TO PERFORMANCE - 19 rue Soulane - 06250 Mougins le Haut

Compétences évaluées

La certification proposée s'appuie sur un référentiel de compétences spécifiques au commercial B to B, et elle s'appuie sur le vécu de terrain du stagiaire pour réussir le transfert.

Chaque module vise à l'obtention de compétences précises qui seront évaluées à chaque séance puis en jury.

Se concentrer sur l'atteinte des objectifs, savoir définir ses priorités, élaborer son plan d'actions et maîtriser son temps

Développer son charisme et faire une très bonne première impression

Connaître ses prospects: identifier qualifier et rencontrer les bons prospects en B to B, notamment le décideur. Savoir s'allier l'assistante, manager la relation clients.

Faire des présentations à fort impact: bien commencer un entretien commercial, présenter les bénéfices au client, évaluer le niveau d'intérêt des clients, utiliser des questions fermées ou ouvertes.

Traiter les objections avec talent: faire des objections un moteur de la vente.

Conclure la vente : la dynamique du closing, les signaux d'achats non verbaux et verbaux

Négocier efficacement

Obtenir des recommandations de qualité

Développer une relation privilégiée avec le client

Assurer le suivi client : restaurer une relation client, maintenir le contact après la vente, recueillir les feed-back du client, utiliser efficacement les réseaux sociaux

- F.C.I - 4 allée des Bouleaux - 77123 Noisy sur Ecole
- CMCM - 6 rue Lorisberg - 67470 Eberbach
- ATOUT MANAGER - 4 rue Estienne d'Orves - 92110 Clichy
- ATHENA MANAGEMENT - 8 rue Guillaume Camas - 31500 Toulouse
- NAMASTE TRAINING PARTNERS -156 Boulevard Pereire - 75017 Paris

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

Néant

La validité est Temporaire

12 mois

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :
certificat professionnel de la FFP

Plus d'informations

Statistiques

Le CP FFP Développement de la performance commerciale a été suivi à ce jour par 50 stagiaires sur les 3 dernières années d'existence.

Autres sources d'information

Des attestations de soutien seront envoyées par courrier électronique.