

Vente sédentaire de logiciels

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

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

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

L'acte de vente B2B, traditionnellement effectué par des équipes de commerciaux terrain, évolue, pour les ventes simples et répétitives (particulièrement pour les logiciels informatiques et les produits de télécommunications) vers la notion de vente sédentaire. Cette approche vente sédentaire B2B est très attrayante pour une entreprise : elle coûte moins cher, est plus facile à piloter, mesurer et ensuite à développer.

Les conditions du succès d'une équipe de vente sédentaire B2B est la création d'une équipe de commerciaux formés aux bonnes pratiques de la vente sédentaire.

C'est l'objet du certificat de compétences de vente sédentaire de logiciels.

Code(s) NAF : —

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

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

Formacode : **31070**

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

Mots clés : **vente logiciels**, **vente télécommunications**, **vente SAAS**, **vente assise**

Identification

Identifiant : **1615**

Version du : **19/12/2016**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [OPIEC prospectives métiers - Référentiels métiers de la Branche du numérique, de l'ingénierie, des études et du conseil et de l'évènement](#)
- [Observatoire des métiers des télécommunications - commercial sédentaire entreprise](#)

Non formalisé :

- [Pôle Emploi - Enquête Besoins en main-d'oeuvre 2015](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

La certification a pour objet de former aux bonnes pratiques de la vente sédentaire B2B appliquées aux logiciels et aux produits de télécommunications (savoir-faires et savoir-être).

A ce titre la certification balaie tout le spectre de la vente sédentaire

- * Gérer les appels entrants (téléphone et mail).
- * Faire de la prospection téléphonique, de la prise de rendez-vous (si travail en binôme avec un commercial terrain).
- * Identifier de nouveaux projets en écoutant, analysant et définissant les besoins du client.
- * Renseigner, conseiller le client en apportant une parfaite qualité de service.
- * Fidéliser le client en développant une relation de confiance.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- N.A.

Descriptif général des compétences constituant la certification

1. Organisation planifiée d'une action marketing ciblée génératrice de prospects

2. Qualification adéquate des prospects détectés et des appels entrants de sorte à identifier l'adéquation du besoin avec l'offre proposée sur les logiciels (quantifier la taille de l'opportunité commerciale et son degré d'urgence)

3. Mener à distance (téléphone, partage d'écran) un entretien de découverte en mobilisant les techniques de vente permettant d'identifier des besoins

4. Présentation de son offre de manière synthétique, combiné avec une démonstration des fonctionnalités du logiciel ou prise de rendez-vous pour un commercial terrain

5. Finalisation de la vente en maîtrisant les modèles de négociation d'usage et les prix en abonnement multi-annuel

Public visé par la certification

- Commercial B2B cherchant à obtenir un emploi dans le secteur de croissance du logiciel et des télécommunications
- Commercial en informatique souhaitant se perfectionner sur les pratiques de vente de solutions SaaS, et de services de Cloud Computing et de télécommunications numériques

Modalités générales

La certification peut être préparée soit :

- directement sur la base de son capital expérientiel
- dans la continuité d'un parcours de formation (entre 35h et 70h en fonction de l'expérience acquise) et après mobilisation effective des compétences à certifier.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Le certificat de compétences permet d'apporter la preuve que l'apprenant, à l'issue de la formation, dispose des compétences spécifiques à la vente à distance B2B appliquée à la vente de logiciels, de solutions SaaS ou de prestations de télécommunications.

Pour l'entité utilisatrice

L'approche vente sédentaire B2B est particulièrement attrayante pour une entreprise : elle coûte moins cher et est plus facile à piloter, à mesurer et ensuite à développer.

Elle est particulièrement adaptée au secteur du logiciel et des offres de services à base de télécommunications qui ont à la fois une forte valeur ajoutée et un caractère de ventes packagées et répétitives pour lesquelles un argumentaire et des process bien calibrés sont très adaptés.

Evaluation / certification

Pré-requis

Accessible à toute personne pouvant démontrer une maîtrise des fondamentaux de la vente B2B

Compétences évaluées

1. Organisation planifiée d'une action marketing ciblée génératrice de prospects

1.1. Identifier les actions marketing opérationnelles permettant la détection de prospects

1.2 Établir un rétroplanning d'actions marketing en lien avec son activité commerciale quotidienne

2. Qualification adéquate des prospects détectés et des appels entrants de sorte à identifier l'adéquation du besoin avec l'offre proposée sur les logiciels

2.1 Identifier la nature du prospect et la pertinence de son potentiel commercial

2.2 Utiliser les termes adéquats de qualification des prospects

2.3 Mettre en place un process idoine de qualification des prospects

3. Mener à distance un entretien de découverte en mobilisant les techniques de vente permettant d'identifier des besoins

3.1 Établir une trame d'entretien adaptée à l'interlocuteur ciblé

3.2 Capacité à questionner le prospect selon la Méthode SPIN (Situation, Problèmes, Implication, Need to pay off), sur ses enjeux métiers.

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

4. Présentation son offre de manière synthétique, combiné avec une démonstration des fonctionnalités du logiciel ou prise de rendez-vous pour un commercial terrain

4.1 Maîtriser la présentation synthétique de l'entreprise (le "Pitch")

4.2 Exposer avec clarté la proposition de valeur de l'offre pour le client

4.3 Présenter les fonctionnalités techniques de l'offre et de répondre aux questions, voire aux objections.

Centre(s) de passage/certification

- EURIDIS Management
<http://euridis-ecole.com>

5. Finalisation de la vente en maîtrisant les modèles de négociation d'usage et de prix en abonnement multi-annuel

5.1 Transformer la présentation de l'offre en finalisation de l'acte de vente

5.2 Mener une négociation selon le modèle "concessions/contreparties"

5.3 Agilité financière dans la finalisation de la vente

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

N.A.

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de vente sédentaire de logiciels

Plus d'informations

Statistiques

80

Autres sources d'information

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