

Vente et Business Développement

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

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

- Transverse : ■ **Vente**
■ **Commerce**

Toute entreprise de tout secteur ayant une activité commerciale (en particulier Business to Business ou Business to Consumer) sur le marché national, européen et/ou international.

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **313**, **312t**, **312p**

Code(s) ROME : **D1406**, **M1707**, **H1102**, **D1407**

Formacode : —

Date de création de la certification : **01/01/2013**

Mots clés : **relation client**, **négociation**, **vente**, **commercial**

Identification

Identifiant : **2643**

Version du : **08/04/2017**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Etude MHI Global : « La vente dans un environnement de plus en plus complexe: besoin de perspectives » :](#)
- [Article du Figaro, « Les commerciaux doivent monter en compétence » :](#)

Non formalisé :

- **L'initiative de la mise en place de cette certification a été prise pour répondre au besoin des entreprises en matière d'élargissement des compétences de leurs cadres et collaborateurs dans la perspective de les faire monter en puissance. Cette "intelligence" nécessite une connaissance de la relation client élargie et concrète des effets de chaque action ou posture, ce qui explique l'exigence de couvrir l'ensemble des aspects des métiers du développement commercial et /ou du management commercial. La certification a été créée pour répondre à la**

demande - des entreprises commerciales et / ou industrielles, de services, de banques, d'assurance : besoin de collaborateurs à compétences commerciales suffisamment solides et en développement professionnel - des candidats : pour valider des acquis professionnels dans le cadre d'une évolution de carrière, pour accéder à un niveau supérieur de compétences commerciales ou de management commercial afin conforter ou développer leurs compétences commerciales ou de se repositionner sur le marché de l'emploi, ou pour mettre en œuvre efficacement un nouveau projet professionnel ou acquérir une double compétence

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Cette certification permet de vérifier les connaissances sur les techniques de persuasion pour mieux maîtriser les situations de vente et de négociation.

Elle vérifie et développe l'approche vente orientée client en appliquant les techniques de l'écoute active.

Elle permet de comprendre les différents rôles du Key account manager et maîtriser la gestion des comptes stratégiques.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Non

Descriptif général des compétences constituant la certification

La certification est constituée des axes de compétences suivants :

Compétence 1 : Intégrer dans son activité commerciale la vision marketing de la firme en identifiant les différents canaux de distribution et en réalisant une veille marketing.

Compétence 2 : Préparer et mener un entretien commercial en

Public visé par la certification

Tous publics

analysant le positionnement et les enjeux du client afin de réussir à conclure la vente

Compétence 3 : Etre force de proposition en adaptant son approche commerciale dans les négociations avec la distribution afin d'obtenir l'engagement du distributeur

Compétence 4 : Maitriser les techniques d'écoute et d'accompagnement inhérentes à la vente consultative

Compétence 5 : Détecter les besoins et enjeux du client en appliquant les techniques de l'écoute active

Compétence 6 : Utiliser les leviers d'influence et les techniques de persuasion dans le but de mieux maîtriser les situations de négociation

Compétence 7 : Gérer les comptes stratégiques par l'analyse, l'évaluation des axes de développement et la mobilisation de ses équipes

Modalités générales

Durée totale de la formation : 98 heures (soit 14 jours)

Déroulement de la formation : cette formation se compose de 7 modules :

- Module n° 1 : Développer des synergies entre la force de vente et le marketing (14 heures - 2 jours)
- Module n° 2 : Réussir les entretiens commerciaux (14 heures - 2 jours)
- Module n°3 : Négocier avec les acheteurs de la distribution (14 heures - 2 jours)
- Module n°4 : Pratiquer la vente consultative (14 heures - 2 jours)
- Module n° 5 : Améliorer ses ventes par une meilleure écoute (14 heures - 2 jours)
- Module n° 6 : Maitriser les clés de la persuasion (14 heures - 2 jours)
- Module n° 7 : Gérer des comptes stratégiques (14 heures - 2 jours)

La formation comporte les composantes suivantes :

- Etudes de cas (analyse d'une situation à partir d'informations données) portant sur les différents domaines du développement commercial et de la stratégie commerciale
- Tests individuels : exercices pratiques testant le degré de maîtrise des compétences visées
- Jeux de rôle : mises en situation sur une problématique réelle ou fictive touchant le domaine commercial
- Présentations orales visant à évaluer la capacité à communiquer, argumenter, négocier.

Liens avec le développement durable

niveau 2 : certifications et métiers pour lesquels des compétences évoluent en intégrant la dimension du développement durable

Pour l'individu

Les titulaires de la certification gagnent en employabilité et en mobilité professionnelle, cela peut leur permettre de faire évoluer leur carrière dans le sens qui leur convient en valorisant les compétences acquises. La certification :

- Met en exergue les compétences d'écoute, de communication, d'argumentation, de négociation et de conviction en faisant ressortir ses acquis dans différents domaines à travers un bilan détaillé.
- Est délivrée par SKEMA ce qui représente un gage de qualité pour les employeurs.
- Ajoute un panel de compétences commerciales majeures au curriculum vitae.

Pour l'entité utilisatrice

Ces compétences en vente, marketing, négociation, management, gestion de comptes stratégiques permettent d'assurer la croissance, la pérennité et la rentabilité de l'entreprise. Pour elles, employer des titulaires de la certification signifie :

- Investir sur des jeunes professionnels capables d'organiser, développer et piloter la création de valeur.
- Acquérir des compétences actualisées afin de répondre aux enjeux de compétitivités.
- Renforcer la force de vente, pilier de la rentabilité et de la pérennité de l'entreprise.

Evaluation / certification

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaires pour accéder à la certification

Compétences évaluées

Module n° 1 - Développer des synergies entre la force de vente et le marketing

Compétence 1 : Intégrer dans son activité commerciale la vision marketing de la firme en identifiant les différents canaux de distribution et en réalisant une veille marketing.

Module n° 2 - Réussir les entretiens commerciaux

Compétence 2 : Préparer et mener un entretien commercial en analysant le positionnement et les enjeux du client afin de réussir à conclure la vente

Module n°3 - Négocier avec les acheteurs de la distribution

Compétence 3 : Etre force de proposition en adaptant son approche commerciale dans les négociations avec la distribution afin d'obtenir l'engagement du distributeur

Module n°4 : Pratiquer la vente consultative

Compétence 4 : Maitriser les techniques d'écoute et d'accompagnement inhérentes à la vente consultative

Module n° 5 : Améliorer ses ventes par une meilleure écoute

Compétence 5 : Détecter les besoins et enjeux du client en appliquant les techniques de l'écoute active

Centre(s) de passage/certification

- SKEMA Business School - Campus PARIS
- SKEMA Business School - Campus LILLE
- SKEMA Business School - Campus SOPHIA ANTIPOLIS

Module n° 6 : Maîtriser les clés de la persuasion

Compétence 6 : Utiliser les leviers d'influence et les techniques de persuasion dans le but de mieux maîtriser les situations de négociation

Module n° 7 : Gérer des comptes stratégiques

Compétence 7 : Gérer les comptes stratégiques par l'analyse, l'évaluation des axes de développement et la mobilisation de ses équipes

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

Pas de niveau

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :

La certification en Vente et Business Développement peut être passée de façon partielle module par module :

Module n° 1 - Développer des synergies entre

la force de vente et le marketing (14heures - 2 jours)

Module n° 2 - Réussir les entretiens commerciaux (14 heures - 2 jours)

Module n° 3 - Négocier avec les acheteurs de la distribution (14heures - 2 jours)

Module n° 4 : Pratiquer la vente consultative (14heures - 2 jours)

Module n° 5 : Améliorer ses ventes par une meilleure écoute (14 heures - 2 jours)

Module n° 6 : Maîtriser les clés de la persuasion (14 heures - 2 jours)

Module n° 7 : Gérer des comptes stratégiques (14 heures - 2 jours)

Durée de validité des composantes acquises :

5 ans

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

5 ans

Matérialisation officielle de la certification :

Un certificat de compétences est délivré sous format papier portant l'intitulé de la certification, le nom du candidat, le lieu de l'examen et la date de l'évaluation, la date de remise du certificat, le tampon de l'établissement certificateur, la signa

Plus d'informations

Statistiques

En 2014, 80 personnes ont été bénéficiaires de la certification

En 2015, 85 personnes ont été bénéficiaires de la certification

Un suivi des titulaires est réalisé sur la base d'entretiens. On constate que les compétences, aptitudes et connaissances développées dans la certification permettent aux titulaires de redimensionner, sur le poste occupé les activités de développement commercial entraînant ainsi un élargissement de leurs responsabilités et/ou de générer des redéploiements professionnels vers la création d'entreprise, ou encore de retrouver un emploi en lien avec la certification.

Autres sources d'information

<http://www.skema-bs.fr/formation-continue/>