

Dynamiser sa performance commerciale

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

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

- Spécifique : ■ **Support à l'entreprise - Stratégie commerciale, marketing et supervision des ventes**

La certification s'adresse à tous types de structures : entreprises et organisations publiques ou privées, associations. Tous les secteurs d'activité sont concernés

Code(s) NAF : **68.31Z**, **27.11Z**, **52.29A**, **55.10Z**,
46.69A, **47.11A**

Code(s) NSF : **312**

Code(s) ROME : **D1406**, **M1701**, **M1706**, **M1707**, **M1704**

Formacode : —

Date de création de la certification : **01/01/2017**

Mots clés : **force de vente**, **clientèle**, **Developpement**,
commercial

Identification

Identifiant : **3743**

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

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- **Diverses rencontres plus ou moins formalisées avec les entreprises sont à l'origine de la certification : entretien avec des entreprises clientes (analyse des besoins, audit sur site, suivi post formation), contacts au sein de la CPME, lors de salons ou de réunions de professionnels. De nombreux ouvrages, études (divers observatoires sectoriels) ou infographies traitant des métiers de la vente et de leurs évolutions ont servi de ressources pour l'élaboration de la certification (APEC, Cadresonline, etc.). Enfin les partenariats noués avec d'autres établissements de formation œuvrant dans les mêmes champs permettent à ADEOS de compléter ses informations.**

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

Cette certification destinée à des commerciaux leur permet d'acquérir des compétences liées à la gestion de leur clientèle de la prospection à la fidélisation, d'accroître leur performance commerciale et de manager les équipes.

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

3 domaines constituent la certification :

Optimiser la relation-client pour mieux répondre aux attentes de la clientèle et accroître l'activité

Multiplier les approches clients pour augmenter le taux de renouvellement des commandes.

Mettre en place une stratégie de conquête spécifique pour optimiser la relation-client à distance.

Apporter une solution gagnant-gagnant face aux litiges clients pour satisfaire chacune des parties.

Mettre en place des méthodes et techniques performantes pour développer ses ventes

Utiliser les réseaux sociaux pour faciliter et accroître ses conquêtes commerciales.

Développer des argumentations commerciales structurées pour convaincre ses clients et maximiser ses ventes.

Vendre et négocier avec des acheteurs pour remporter des contrats et développer des relations solides avec les partenaires.

Mettre en place des outils efficaces pour accroître les performances des équipes de vente

Organiser, suivre et valoriser l'activité commerciale de ses équipes de vente pour favoriser l'amélioration continue des résultats.

Animer et motiver ses équipes grâce à des outils dynamiques afin d'obtenir les meilleurs résultats.

Fixer des objectifs motivants et mettre en place la culture de l'objectif pour améliorer la compétitivité des équipes de vente.

Modalités générales

180 heures en présentiel.

30 heures en digital (sous forme de 2 serious game de 15 heures chacun).

Évaluations non comprises : 1 jour en sus.

Liens avec le développement durable

niveau 1 : Certifications et métiers qui internalisent le développement durable. Les activités et compétences mobilisées mettent en oeuvre des matériaux et produits moins polluants

Public visé par la certification

- salariés
- demandeurs d'emploi

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

La plus value de la certification pour les stagiaires a pu être identifiée via :

Pour l'entité utilisatrice

La plus value de la certification pour les entités utilisatrices a pu être identifiée via un questionnaire de satisfaction ou un appel téléphonique au commanditaire.

un questionnaire proposé à chaud et destiné à identifier un plan d'action prévisionnel, un questionnaire à froid permettant d'identifier ce que le stagiaire a pu mettre en place : il s'agit d'une "carte postale" envoyée 8 semaines après la formation).

Selon les enquêtes et courriers les bénéficiaires de la certification pour les stagiaires sont, entre autres, la possibilité de valoriser leur profession et d'identifier les « plus » différenciateurs.

Sur un plan plus opérationnel elle leur a permis :

d'adapter leur mode de communication face à leur client,
d'apprendre à écouter pour mieux se positionner et fluidifier les échanges,
d'adopter une nouvelle posture commerciale,
d'apprendre à conclure dans un climat serein.

Selon les enquêtes et courriers les entreprises apprécient entre autres d'avoir une formation en adéquation avec leurs besoins.

Plus précisément les entreprises indiquent par exemple que le salarié a pu :

S'impregner des attitudes fondamentales de la relation commerciale.

Acquérir un sens de la présentation et de la vente. Comprendre la segmentation clientèle et les attentes.

Garder sa clairvoyance pour ne pas perdre une opportunité.

Construire un discours commercial et l'argumenter.

Evaluation / certification

Pré-requis

Un diplôme de niveau III et une responsabilité dans le secteur de la vente sont nécessaires.

Compétences évaluées

Les compétences évaluées sont celles constituant la certification :

Optimiser la relation-client pour mieux répondre aux attentes de la clientèle et accroître l'activité

Multiplier les approches clients pour augmenter le taux de renouvellement des commandes.

Mettre en place une stratégie de conquête spécifique pour optimiser la relation-client à distance.

Apporter une solution gagnant-gagnant face aux litiges clients pour satisfaire chacune des parties.

Mettre en place des méthodes et techniques performantes pour développer ses ventes

Utiliser les réseaux sociaux pour faciliter et accroître ses conquêtes commerciales.

Développer des argumentations commerciales structurées pour convaincre ses clients et maximiser ses ventes.

Vendre et négocier avec des acheteurs pour remporter des contrats et développer des relations solides avec les partenaires.

Mettre en place des outils efficaces pour accroître les performances des équipes de vente

Organiser, suivre et valoriser l'activité commerciale de ses équipes de vente pour favoriser une amélioration continue.

Animer et motiver ses équipes grâce à des outils dynamiques afin d'obtenir les meilleurs résultats.

Fixer des objectifs motivants et mettre en place la culture de l'objectif pour améliorer la compétitivité des équipes de vente.

Centre(s) de passage/certification

- ADEOS - CHATEAUNEUF SUR ISERE

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

Néant

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : oui

Étendue de la certification partielle :

Chaque composante de la certification peut être acquise séparément

Durée de validité des composantes acquises :

Les compétences acquises le sont de façon définitive

Durée accordée pour valider les composantes manquantes :

Le candidat dispose d'une durée de 3 ans pour valider l'ensemble des compétences d'un bloc pour valider le bloc.

Matérialisation officielle de la certification :

Chaque candidat reçoit un parchemin indiquant l'intitulé de la certification et les compétences acquises

Plus d'informations

Statistiques

20 clients différents sur le commercial, 500 personnes formées depuis la création.

Autres sources d'information

<http://www.adeos-formations.com/formations/commercial?show=cycle-commercial:-dynamiser-sa-force-commerciale->