

Intitulé de la certification		
[Indiquer le libellé exact de la certification] VENDRE AUX GRANDS COMPTES EN PRESENTIEL OU À DISTANCE		
Description du métier, de l'activité ou de la situation professionnelle à partir duquel le dispositif de formation visant la certification est initié :		
Piloter le développement commercial d'un portefeuille de grands comptes, établir des revues stratégiques de compte, assurer des négociations en environnement complexe et intégrer les outils de vente à distance et "social selling" pour gagner en efficacité commerciale		
Référentiels		
Référentiel de compétences	Référentiel de certification	
	Modalité(s)	Critères
<i>Décrire les compétences (et éventuellement les connaissances associées) transversales mobilisables dans diverses situations professionnelles ou complémentaires à un métier, relatives à des techniques ou des méthodes.</i>	<i>[Préciser la ou les modalité(s) d'évaluation certificative(s), et non les évaluations formatives]</i>	
CE1 : Gérer un portefeuille de comptes clients dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie grands comptes opportuniste afin de sélectionner les cibles "croissance" (potentiel et attractivité) en utilisant les outils CRM internes et les nouvelles technologies de social selling (LinkedIn) permettant d'enrichir la veille d'informations.	A partir d'une situation réelle de travail, le candidat réalise une segmentation de comptes cibles puis le plan de compte. Actualisation du profil LinkedIn et mise en place d'un plan d'actions "social selling" sur ses comptes clients	Présenter le plan de compte par le candidat - Présenter des actions de promotion et publication sur les réseaux sociaux professionnels Conformité du plan de compte proposé avec la méthode PIRAT®
CE2 : Construire sa stratégie sur un compte clé en vue d'augmenter sa position (croissance, défense, pénétration) en s'appuyant sur un plan de compte ainsi que les outils CRM, et en mobilisant les équipes internes.	A partir d'une situation réelle de travail, le candidat réalise la revue d'affaire.	Présenter la revue d'affaire et le pilotage du projet par le candidat Conformité de la revue d'affaire avec la méthode PACS®
CE3 : Développer une démarche séquentielle dans le pilotage d'affaires complexes afin d'analyser et gagner une affaire stratégique en construisant la cartographie des acteurs internes et en mettant en oeuvre les actions de lobbying et networking appropriées.	A partir d'une affaire réelle, le candidat réalise sa matrice de zones d'accord possibles en vue d'une prochaine négociation. Mise en place d'une simulation de négociation face à un client combatif ou joueur	Utiliser l'outil check point Intégrer les leviers de rapport de force dans la négociation, exploiter les techniques de négociation adaptées au profil du client
CE4 : Préparer une négociation dans le cadre d'un contexte difficile pour rétablir le rapport de force et faire face aux techniques et pièges classiques en utilisant le check point et en développant les techniques d'assertivité.	Mise en place d'une simulation de vente à distance en situation réelle et évaluation des compétences déployées au travers d'une grille adhoc	Préparer et organiser son rdv de vente à distance en visio, en amont Réussir sa mise en scène à l'écran et optimiser son impact Capter l'attention du client dès les premiers instants Provoquer les interactions pour affiner les besoins Accentuer l'intérêt Conclure efficacement et assurer un suivi
CE5 Etre capable de vendre à distance en visio auprès d'interlocuteurs grands comptes, en maîtrisant la production technique et en structurant ses rendez-vous pour gagner en impact et en efficacité commerciale.		