

| Intitulé de la certification | | |
|--|---|--|
| [Indiquer le libellé exact de la certification] PROSPECTER, VENDRE ET NEGOCIER 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 : | | |
| Assurer le développement commercial d'un portefeuille de clients et prospects, prospecter efficacement à l'appui des outils CRM et "social selling" via les réseaux sociaux, savoir mener des entretiens de vente en explorant les enjeux, en qualifiant les besoins, en argumentant et en traitant les objections, conduire les négociations jusqu'au closing, maîtriser les outils de la vente à distance en visio et déployer des rdvs à distance | | |
| 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 : Organiser sa prospection et ses prises de rendez-vous, en vue d'optimiser son "temps productif commercial", et d'accroître son potentiel de cibles par la génération de leads grâce aux outils CRM et social selling | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail réelle Le candidat présente son "profil LinkedIn" Le candidat présente une liste de sponsors potentiels issus de son portefeuille prospects ou clients, pouvant produire des recommandations Le candidat présente une liste de cibles qualifiées issues d'outil CRM interne et/ou de fichiers de prospection Le candidat présente son agenda professionnel | Qualité et attractivité du profil présenté par le candidat sur LinkedIn Maîtrise de la stratégie d'acquisition régulière de nouveaux contacts" Le candidat maîtrise les techniques de demandes de recommandation d'un sponsor Le candidat est capable de qualifier des contacts en définissant des critères adaptés Le candidat met en œuvre les principes de gestion du temps et d'organisation |
| CE2 : Prendre des rendez-vous par téléphone avec assurance en formalisant son scénario d'appel et en répondant aux objections avec aisance afin de pouvoir atteindre son interlocuteur et le convaincre d'accepter le rendez-vous. | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail simulée Le candidat appelle le prospect | Qualité de la communication au téléphone du candidat Qualité de la posture au téléphone du candidat Le candidat sait franchir les barrages intermédiaires avec efficacité Le candidat sait produire un pitch introductif pertinent et réussit à capter l'attention de son interlocuteur Le candidat sait provoquer les interactions et sonder les besoins du client, il traite les objections avec souplesse Le candidat propose et obtient un rendez-vous confirmé, il assure un suivi dans le CRM |

| Intitulé de la certification | | |
|--|--|--|
| [Indiquer le libellé exact de la certification] PROSPECTER, VENDRE ET NEGOCIER 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 : | | |
| Assurer le développement commercial d'un portefeuille de clients et prospects, prospecter efficacement à l'appui des outils CRM et "social selling" via les réseaux sociaux, savoir mener des entretiens de vente en explorant les enjeux, en qualifiant les besoins, en argumentant et en traitant les objections, conduire les négociations jusqu'au closing, maîtriser les outils de la vente à distance en visio et déployer des rdvs à distance | | |
| 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> | |
| CE3 : Mener le 1er entretien de prospection à l'aide d'un plan d'entretien et de questionnement spécifique qui implique le prospect afin qu'il prenne conscience de ses besoins de changement. | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail simulée Le candidat rencontre le prospect | Le candidat fait la différence dès le début de l'entretien et légitime sa présence Le candidat crée le dialogue Le plan d'entretien déroulé par le candidat est pertinent La stratégie de questionnement et d'écoute employée par le candidat est efficace |
| CE4 : Démontrer rapidement sa différence pour rassurer son client, en adaptant sa présentation personnelle et celle de son entreprise selon le contexte et le profil de son interlocuteur, et en valorisant sa propre expertise et sa capacité à apporter de la valeur ajoutée pour ouvrir le dialogue sur de bonnes bases | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail simulée Le candidat rencontre le prospect | Le candidat montre sa capacité à rassurer sur sa propre valeur ajoutée Le candidat se centre sur son interlocuteur en lui donnant l'occasion de s'exprimer avant d'aborder la présentation de son offre Le candidat ouvre le dialogue pour permettre à son interlocuteur de se présenter Le candidat propose un déroulé d'entretien adapté à son interlocuteur |
| CE5 : Développer son questionnement en variant les types de questions, en différenciant la demande exprimée du besoin réel pour explorer efficacement les enjeux. | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail simulée Le candidat rencontre le prospect | Le candidat maîtrise les techniques de questionnement, pour qualifier le besoin ; le candidat sait faire émerger le besoin face à un client non demandeur Le candidat pratique l'écoute active Le candidat se programme pour aller au-delà de la simple découverte des besoins Le candidat reformule les enjeux pour faire le lien avec les implications de la solution |

| Intitulé de la certification | | |
|--|--|--|
| [Indiquer le libellé exact de la certification] PROSPECTER, VENDRE ET NEGOCIER 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 : | | |
| Assurer le développement commercial d'un portefeuille de clients et prospects, prospector efficacement à l'appui des outils CRM et "social selling" via les réseaux sociaux, savoir mener des entretiens de vente en explorant les enjeux, en qualifiant les besoins, en argumentant et en traitant les objections, conduire les négociations jusqu'au closing, maîtriser les outils de la vente à distance en visio et déployer des rdvs à distance | | |
| 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> | |
| CE6 : Produire une argumentation différenciante et adaptée à son client en développant sa force de conviction et sa technique oratoire et en surmontant les objections pour conclure positivement en engageant son interlocuteur. | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail simulée Le candidat rencontre le prospect | Arguments adaptés aux enjeux du client Maîtrise des outils d'argumentation pour accentuer l'intérêt : Argumentation bénéfique client ou succès client structurée Force de conviction renforcée par l'autorité Cohérence entre les mots et le comportement non verbal Le candidat sait contourner les positions de principe Le candidat surmonte les objections classiques et fréquentes Le candidat présente le prix de la solution avec méthode et traite les objections relatives au prix Le candidat a préparé sa conclusion en amont Le candidat conclut la vente avec efficacité et méthode |
| CE7 : Préparer la négociation en analysant les points forts et les points faibles de chaque partie et en résistant aux "péchés capitaux" de la négociation afin de rétablir le rapport de force et en vue d'affronter les négociations en contexte difficile. | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail simulée le candidat structure sa négociation à l'aide des différents outils supports de la négociation | Le candidat adapte la préparation et les ressources à utiliser en fonction des enjeux, de la personnalité de l'acheteur et du type d'affaire La candidat structure sa préparation en utilisant l'outil de matrice des zones d'accord possible Le candidat distingue position initiale et objectif |

| Intitulé de la certification | | |
|--|--|---|
| [Indiquer le libellé exact de la certification] PROSPECTER, VENDRE ET NEGOCIER 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 : | | |
| Assurer le développement commercial d'un portefeuille de clients et prospects, prospector efficacement à l'appui des outils CRM et "social selling" via les réseaux sociaux, savoir mener des entretiens de vente en explorant les enjeux, en qualifiant les besoins, en argumentant et en traitant les objections, conduire les négociations jusqu'au closing, maîtriser les outils de la vente à distance en visio et déployer des rdvs à distance | | |
| 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> | |
| CE8 : Défendre sa position initiale en vue de réduire les ambitions de son interlocuteur puis l'engager progressivement sur les points d'accord, en évitant les pièges | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail simulée le candidat négocie face à un acheteur | Le candidat annonce les conditions de l'offre initiale avec assurance Le candidat défend son offre Le candidat perçoit le style de négociation de l'interlocuteur Le candidat valide les "périphériques de la négociation" Le candidat évalue les intentions de l'interlocuteur Le candidat sait déjouer les pièges et s'adapter au profil du négociateur ; le candidat respecte les 3 étapes de l'engagement dans sa négociation : qui puis comment puis quoi |
| CE9 : Obtenir des contreparties de la part de son client avant d'accorder des concessions, en les adaptant à la nature des concessions demandées , pour avancer vers la conclusion de la négociation en limitant ses efforts par des concessions symboliques | Modalités d'évaluation à partir d'une situation de travail simulée le candidat négocie face à un acheteur | Le candidat ouvre la négociation en montrant sa bonne volonté et sa créativité Le candidat provoque un effort de son interlocuteur (obtenir une contrepartie) avant d'accorder une concession Le candidat a préparé les contreparties en amont Le candidat emploie des concessions de moins en moins importantes Le candidat utilise des concessions symboliques pour limiter ses efforts et conclure |

| Intitulé de la certification | | |
|--|--|---|
| [Indiquer le libellé exact de la certification] PROSPECTER, VENDRE ET NEGOCIER 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 : | | |
| Assurer le développement commercial d'un portefeuille de clients et prospects, prospecter efficacement à l'appui des outils CRM et "social selling" via les réseaux sociaux, savoir mener des entretiens de vente en explorant les enjeux, en qualifiant les besoins, en argumentant et en traitant les objections, conduire les négociations jusqu'au closing, maîtriser les outils de la vente à distance en visio et déployer des rdvs à distance | | |
| 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> | |
| CE10 : Etre capable de vendre à distance en visio auprès d'interlocuteurs B to B, en maîtrisant la production technique et en structurant ses rendez-vous pour gagner en impact et en efficience commerciale | 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 |