



TABLEAU CROISE DU CONTENU DE LA FORMATION ET DU REFERENTIEL DE COMPETENCES

SG FORMATION SARL

922 290 333 000 17

NDA 32 59 11 755 59

1- Certification MANITUDE

MANITUDE propose des formations sur les pratiques managériales, commerciales et comportementales. La méthode pédagogique se base sur la simulation évolutive. L'objectif est d'augmenter les performances commerciales et managériales au travers de mises en situation.

Le certificateur propose 4 formations dans le management, dont 3 proposées au RS et une au RNCP.

2- SG FORMATION est centre de passage de la certification MANITUDE et prépare les candidats à la certification MANITUDE (RS5846) – Animer une formation en situation professionnelle

La certification « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » s'adresse aux commerciaux ou aux personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance.

Animer une formation en situation professionnelle	
Référentiel MANITUDE	Programme SG FORMATION
<p>Compétence 1 :</p> <p>Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.</p>	<p>MODULE 1 : INTRODUIRE L'ENTRETIEN DE VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction « Le triangle de la vente » • Les règles d'or de l'accueil • La règle des 4*20 – Prise de contact positive & motivante • Créer l'interaction avec le client • Les pièges à éviter • La définition et les principes de la vente et de la démarche conseil • Les qualités d'un commercial et les qualités essentielles pour réaliser une démarche conseil • Le but ultime de la vente • La présentation de son entreprise et de son expertise • Travailler son pitch commercial pour conclure une vente • Travailler une communication orale impactante • Communication verbale: entendre & être entendu • Communication « non-verbale » : ces gestes qui en disent long... • La distance adaptée : occuper l'espace • Les clés d'une communication positive <p>MODULE 2 : PRATIQUER UN QUESTIONNEMENT PERSONNALISÉ EN S'APPUYANT SUR SON EXPERTISE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechercher et comprendre les enjeux du client • La découverte du prospect • Recueillir ses besoins et le questionner efficacement L'écoute active • Analyser ses motivations d'achat • Comprendre des informations pour se situer et s'orienter et enfin de comprendre des questions et instructions précises et brèves

<p>Compétence 2 :</p> <p>Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente</p>	<p>MODULE 3 : RÉPONDRE AUX ENJEUX DU CLIENT EN UTILISANT L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS RÉCOLTÉES DANS LA PHASE DE QUESTIONNEMENT ET PROPOSER UNE SOLUTION PERTINENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction « Le triangle de la vente » • Démontrer l'adéquation solution/besoin • Se différencier de la concurrence • Utiliser l'argumentaire SONCAS
<p>Compétence 3 :</p> <p>Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de coconstruire une offre adaptée.</p>	<p>MODULE 4 : FAIRE ÉVOLUER LA SOLUTION EN EN TRAITANT LES OBJECTIONS ET COCONSTRUIRE UNE OFFRE ADAPTÉE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les objections et les anticiper • L'objection : un atout, une force • Répondre à tous les types d'objections • Traiter l'objection du prix • Réfuter une objection en 6 étapes
<p>Compétence 4 :</p> <p>Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements de l'offre.</p>	<p>MODULE 5 : TRADUIRE LES AVANTAGES DE LA SOLUTION EN BÉNÉFICES CLIENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sélectionner & proposer l'offre produit-service • Etre force de proposition • Argumenter : construire et présenter des arguments percutants • Utilisation de la méthode CAB ou CAP selon la typologie client • Cerner les signaux d'achat « les feux verts » • Démontrer les retours sur investissement
<p>Compétence 5 :</p> <p>Introduire dans sa conclusion de son entretien le suivi après-vente afin de rassurer le client, de respecter l'objectif négocié et de maintenir la relation pour créer les conditions favorables à une collaboration durable.</p>	<p>MODULE 6 : INTRODUIRE DANS LA CONCLUSION DE SON ENTRETIEN LE SUIVI APRÈS-VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rassurer le client et maintenir la relation • Respecter l'objectif négocié • Créer les conditions en faveur d'une collaboration durable Comment conclure une vente? • Ventes additionnelles & ventes complémentaires • La stratégie du « bien finir » • Passez à autre chose • Quittez le client
<p>Compétence 6 :</p> <p>Valoriser sa qualité de conseil et de relation client en récoltant des feedbacks positifs pour obtenir une recommandation active afin de développer son portefeuille de contacts et accélérer son développement commercial.</p>	<p>MODULE 7 : FAIRE ÉVOLUER LA SOLUTION EN EN TRAITANT LES OBJECTIONS ET COCONSTRUIRE UNE OFFRE ADAPTÉE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Récolter les feedbacks positifs • Se faire recommander • Développer son portefeuille clients • La valorisation de la relation commerciale • L'implication du client dans la vente

CERTIFICATION MANITUDE :

La certification MANITUDE (RS5970) – INTÉGRER LA DÉMARCHÉ CONSEIL DANS LE PROCESSUS DE VENTE repose sur une mise en situation dans un entretien de vente. L'épreuve se déroule devant un jury composé d'un représentant de l'organisme certificateur Manitude en tant que Président du jury et de 2 professionnels extérieurs, dont la qualité est en lien avec la certification visée.

Taux d'obtention des certifications préparées par notre organisme de formation

En juin 2023, nous avons obtenu notre partenariat de collaboration MANITUDE pour le passage de la certification MANITUDE.

A ce jour nous n'avons pas de pourcentage à communiquer. Nous les transmettrons dès que possible (courant 2023).

Possibilités de valider un bloc de compétences

Chaque certification peut être considérée comme un bloc de compétence à part entière – **MANITUDE possède 3 modules :**

- **Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente**

- *Notre organisme délivre cette formation*

- **Intégrer le management d'équipe dans le développement de son activité professionnelle**

- *Notre organisme délivre cette formation*

- **Animer une formation en situation professionnelle**

- *Notre organisme délivre cette formation*

Possibilités d'équivalences, passerelles, suites de parcours et les débouchés

Il n'y a pas réellement d'équivalences officielle mais il existe sur le marché français plusieurs certificateurs concurrents pour obtenir un niveau de compétences en vente, SEBASTIEN GUIDEZ est en partenariat avec MANITUDE mais vous pouvez aussi vous certifier auprès de :

- Certifications MANITUDE : <https://manitude.fr>

Il n'y a pas de passerelles entre les 3 modules, Ils sont complémentaires et indépendants. **Suite de parcours métier :** Le public concerné doit maîtriser au préalable l'ensemble des étapes de la vente afin d'acquérir des compétences additionnelles de conseil. La certification s'adresse ainsi à des commerciaux ou des personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance (Chef de vente, Ingénieurs d'affaires, Business manager, Directeur commercial, Vendeur, Conseiller de vente, Key account manager, Ingénieur technico-commercial, Assistant commercial, Consultant, ...).

Informations légales

La société MANITUDE, société Française au capital de 18 060€, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Toulon sous le numéro 491 368 411, dont le siège est au 215 ZA La Bavette 83220 Le Pradet, légalement représentée par son Directeur général, M. Adrien COLINEAU, atteste par le présent document que le Centre de formation SEBASTIEN GUIDEZ dont le siège social est situé 326 rue Verte 59141 THUN L'EVEQUE est immatriculée sous le 49478184200047 et est représenté par Mr GUIDEZ Sébastien en qualité de dirigeant et Chef de projet **est habilité à former et à organiser l'évaluation des différents modules MANITUDE.**

