

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire spécifique > Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

[← Retour à la recherche](#)

Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

Code de la fiche :
RS7149

Etat :
Active

[Télécharger la fiche](#) [Aide en ligne](#)

L'essentiel



Code(s) NSF

312 : Commerce, vente
312t : Négociation et vente



Formacode(s)

34573 : Action commerciale



Date d'échéance
de l'enregistrement

30-04-2028

Certificateur(s)

Résumé de la certification

Secteur d'activité

Voie d'accès

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Base légale

Pour plus d'informations

Certificateur(s)



Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
MANITUDE	49136841100063	-	https://manitude.fr/

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

La certification « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » s'adresse aux commerciaux ou aux personnes ayant des fonctions commerciales qui dans le cadre d'une évolution professionnelle ou de leurs missions, ont besoin d'acquérir des compétences intégrant l'approche conseil.

Cette approche conseil représente à l'heure actuelle une notion essentielle dont l'enjeu pour les commerciaux est non plus uniquement de vendre mais d'accompagner le client dans l'acte d'achat et de donner à la dimension conseil toute son ampleur.

Face à la complexité du processus de vente, cette certification apporte les compétences indispensables pour adopter un rôle de conseiller et ainsi performer dans son activité commerciale

Compétences attestées :

Présenter sa démarche de conseil lors des entretiens commerciaux

Pratiquer un questionnaire personnalisé lors des entretiens commerciaux

Coconstruire avec le prospect/client une solution personnalisée

Présenter les solutions proposées au client/prospect

Préparer et conduire les négociations commerciales

Engager le prospect/client à promouvoir et à défendre l'offre proposée

Mettre en œuvre un dispositif après-vente de suivi régulier et personnalisé auprès des clients

Modalités d'évaluation :

E1 - Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle au travers d'une simulation portant sur l'intégration d'une démarche de conseil dans un entretien de vente complet allant du 1er contact jusqu'à la conclusion.

E2 - Type d'évaluation : Mise en situation professionnelle au travers d'une simulation portant sur la mise en œuvre d'un dispositif après-vente de suivi régulier et personnalisé auprès d'un client

Secteur d'activité

Références juridiques des réglementations d'activité :

Voie d'accès

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

Occuper un poste de commercial ou avoir des fonctions commerciales.

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	-	-
En contrat d'apprentissage		X	-	-
Après un parcours de formation continue	X		Deux personnes sont désignées pour représenter le jury de délivrance de la certification : Un représentant de l'organisme certificateur MANITUDE Un professionnel extérieur à MANITUDE dont la qualité est en lien avec la certification visée, en tant que Président du jury Soit 50% de personnes extérieures à l'organisme certificateur	-
En contrat de professionnalisation		X	-	-
Par candidature individuelle		X	-	-
Par expérience		X	-	-

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Aucune correspondance

Base légale

Date de décision	30-04-2025
Durée de l'enregistrement en années	3
Date d'échéance de l'enregistrement	30-04-2028
Date de dernière délivrance possible de la certification	30-10-2028

Pour plus d'informations

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés par reconnaissance de l'expérience professionnelle
2024	794	-
2023	366	-
2022	117	-

Lien internet vers le descriptif de la certification :

<https://manitude.fr/formation/integrer-la-demarche-conseil-dans-le-processus-de-vente/>

Liste des organismes préparant à la certification :

[Liste des organismes préparant à la certification](#)

Certification(s) antérieure(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u>RS5970</u>	Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation