



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 (RS7149) – INTÉGRER LA D2MARCHE CONSEIL DANS LE PROCESSUS DE VENTE

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.

Intégrer le management dans son activité professionnelle	
Référentiel MANITUDE	Programme SG FORMATION
Compétence 1 : Présenter sa démarche de conseil lors des entretiens commerciaux, en détaillant les étapes et les bénéfices client, afin de valoriser son expertise, démontrer la valeur ajoutée de ses actions et de son suivi ainsi que sa différenciation sur le marché	MODULE 1 : INTRODUIRE L'ENTRETIEN DE VENTE • Introduction « le triangle de la vente » • Les règles d'or de l'accueil • La règle des '*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
Compétence 2 : Pratiquer un questionnement personnalisé lors des entretiens commerciaux, en s'appuyant sur son expertise et les techniques d'écoute active, afin de comprendre les enjeux et besoins spécifiques du prospect/client (problématique métier, difficulté technique, situation de handicap nécessitant des adaptations particulières...) et proposer des réponses adaptées.	MODULE 2 : PRATIQUER UN QUESTIONNEMENT PERSONNALISÉ EN S'APPUYANT SUR SON EXPERTISE • 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

Compétence 3 : Présenter les solutions proposées au client/prospect, en s'appuyant sur les informations récoltées lors des différents échanges et en valorisant les bénéfices clients et les retours sur investissements possibles, afin de renforcer la proposition de valeur de l'offre.	MODULE 3 : REPENDRE AUX ENJEUX DU CLIENT EN UTILISANT L'ENSEMBLE DES INFORMATIONS RECOLTEES DANS LA PHASE DE QUESTIONNEMENT ET PROPOSER UNE SOLUTION PERTINENTE • Introduction « Le triangle de la vente » • Démontrer l'adéquation solution/besoin • Se différencier de la concurrence • Utiliser l'argumentaire SONCAS
Compétence 4 : 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.	MODULE 4 : FAIRE EVOLUER LA SOLUTION EN TRAITANT LES OBJECTIONS ET COCONSTRUIRE UNE OFFRE ADAPTEE • 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 • Sélectionner & proposer l'offre produit-service • Être 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
Compétence 5 : Préparer et conduire les négociations commerciales, en tenant compte des intérêts et engagements réciproques, afin de défendre son positionnement et valoriser sa démarche conseil auprès du prospect/client.	MODULE 5 : LES ENJEUX D'UNE RELATION CLIENT / FOURNISSEUR PERENNE • Le client : rappels et notions fondamentales • Respects des engagements contractuels • Les attentes du client / contrat de service • Le sens du service dans un contexte marché hyper concurrentiel
Compétence 6 : Engager le prospect/client à promouvoir et à défendre l'offre proposée auprès des codécideurs (associé, conjoint...) ou décideurs finaux (direction achat/direction générale...), en s'assurant de son adhésion au projet et en identifiant avec lui les leviers à activer pour convaincre les décideurs/codécideurs, en tenant compte du processus de décision établi, afin de maximiser les chances de contractualiser	MODULE 6 : INTRODUIRE DANS LA CONCLUSION DE SON ENTRETIEN LE SUIVI APRES-VENTE • 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
Compétence 7 : Mettre en œuvre un dispositif après -vente de suivi régulier et personnalisé auprès des clients, en contrôlant le respect de l'accord conclu et l'atteinte des résultats attendus puis en évaluant leur satisfaction, afin de favoriser la fidélisation clients, obtenir des recommandations et détecter les éventuels nouveaux besoins.	MODULE 3 : VALORISER SA QUALITE CONSEIL ET DE RELATION CLIENT EN RECOLTANT DES FEEDBACKS POSITIFS POUR OBTENIR UNE RECOMMANDATION ACTIVE AFIN DE DEVELOPPER SES PORTEFEUILLE DE CONTACT ET ACCELERER SON DEVELOPPEMENT COMMERCIAL • 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 (RS7149) – INTÉGRER LA DEMARCHE 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 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, SG FORMATION 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 SG FORMATION 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.**

