TABLEAU CROISÉ DU CONTENU DE LA FORMATION ET DU RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

SARL SG Formation
922 290 333 000 17
NDA 32 59 11 755 59
326 Rue Verte, 59141 Thun-l'Évêque – 03 10 45 21 85

1 – Certification MANITUDE « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » – RS7149

La certification « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » est détenue par MANITUDE et enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7149 (décision du 30/04/2025, enregistrement valable jusqu'au 30/04/2028). Elle remplace la certification RS5970 de même intitulé.

Elle s'adresse aux commerciaux et 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 : l'enjeu n'est plus uniquement de vendre, mais d'accompagner le client dans l'acte d'achat. Elle atteste 7 compétences, évaluées au travers de deux mises en situation professionnelles.

2 – SG FORMATION, organisme de formation partenaire de Manitude, prépare les candidats à la certification RS7149

La formation « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » de SG FORMATION (21 h – 3 jours, en présentiel, formation individuelle) prépare le stagiaire aux 7 compétences du référentiel. L'accès à la certification se fait sur dossier d'inscription afin de vérifier le prérequis (occuper un poste de commercial ou avoir des fonctions commerciales). Le tableau ci-dessous met en correspondance chaque compétence du référentiel avec le contenu du programme et les critères d'évaluation de la certification.

INTÉGRER LA DÉMARCHE CONSEIL DANS LE PROCESSUS DE VENTE – MANITUDE RS7149		
Référentiel Manitude (compétences)	**Programme SG FORMATION**	**Critères d'évaluation de la certification**
Épreuve E1 – Entretien de vente intégrant une démarche de conseil (compétences C1 à C6)		
Compétence C1 : Présenter sa démarche de conseil lors des entretiens commerciaux 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 – Présenter sa démarche de conseil** · Vente transactionnelle et vente conseil : définitions, principes et enjeux · Le triangle de la vente ; les qualités du commercial-conseil · Préparer son entretien : informations sur le prospect (site, LinkedIn, actualités), objectifs, trame · La prise de contact : la règle des 4×20, créer l'interaction, les pièges à éviter · Présenter son entreprise, son expertise et les étapes de sa démarche conseil · Valoriser la plus-value de son accompagnement et sa différenciation ; construire son pitch · Communication verbale et non verbale, en face à face comme en visioconférence · Valider avec le client la volonté d'un accompagnement personnalisé (question fermée)	· Cr1.1 – Met en avant, dès le début de l'entretien, la notion de démarche conseil en présentant son entreprise et ses expertises. · Cr1.2 – Explique les différentes étapes de sa démarche conseil (questions/réponses pour cibler les besoins, présentation des solutions, démonstrations, essais…). · Cr1.3 – Met en avant la plus-value de son accompagnement (offre co-construite, conseils et suivi personnalisés). · Cr1.4 – Valide par une question fermée la volonté réciproque d'un accompagnement personnalisé.
Compétence C2 : Pratiquer un questionnement personnalisé lors des entretiens commerciaux 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** · Professionnel : environnement, enjeux, concurrents, organisation, circuit de décision · Particulier : situation, besoins, envies, habitudes, budget · Prendre en compte les besoins spécifiques (problématique métier, contrainte technique, situation de handicap) · Analyser les motivations d'achat (méthode SONCAS) · Questions ouvertes, fermées, de précision ; la technique de l'entonnoir ; construire son plan de découverte · L'écoute active : silences, prise de notes, regard, gestuelle ouverte · Reformuler pour valider la compréhension des besoins et des enjeux	· Cr2.1 – Pose des questions ouvertes permettant d'obtenir les informations nécessaires à la construction de sa solution. · Cr2.2 – Fait preuve d'écoute active (silences, prise de notes, regard, gestuelle ouverte…). · Cr2.3 – Confirme la bonne compréhension des informations, besoins et enjeux par la reformulation.

INTÉGRER LA DÉMARCHE CONSEIL DANS LE PROCESSUS DE VENTE – MANITUDE RS7149		
Référentiel Manitude (compétences)	**Programme SG FORMATION**	**Critères d'évaluation de la certification**
Compétence C3 : Coconstruire avec le prospect/client une solution personnalisée Coconstruire avec le prospect/client une solution personnalisée, en accompagnant de façon proactive ses réflexions et en adaptant l'offre au fur et à mesure des objections rencontrées, afin de répondre à son réel besoin.	**MODULE 3 – Coconstruire une solution personnalisée** · Impliquer le client dans la construction de la solution · Proposer des idées, anticiper les besoins futurs, suggérer des solutions préventives · L'objection : un atout ; identifier et anticiper les objections courantes · Accueillir l'objection (« Je comprends votre crainte… ») et la traiter avec méthode · Ajuster sa proposition en temps réel	· Cr3.1 – Prend des initiatives et fait preuve de proactivité (idées, anticipation des besoins futurs, solutions préventives…). · Cr3.2 – Prend en considération les objections du prospect/client. · Cr3.3 – Ajuste ses propositions en temps réel en fonction des objections, avec des réponses appropriées et constructives.
Compétence C4 : Présenter les solutions proposées au client/prospect 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 investissement possibles, afin de renforcer la proposition de valeur de l'offre.	**MODULE 4 – Présenter ses solutions et leur valeur** · Reprendre le contexte et les besoins exprimés pour donner du sens à la solution · Démontrer l'adéquation solution/besoin et se différencier de la concurrence · Argumenter avec la méthode CAB/CAP et l'argumentaire SONCAS · Traduire les caractéristiques en bénéfices clients · Démontrer le retour sur investissement (gain de temps, économies, image, sécurité…) · Supports de présentation : proposition écrite, démonstration, visuels ; repérer les signaux d'achat	· Cr4.1 – Présente les avantages de façon claire et structurée, avec une communication maîtrisée. · Cr4.2 – Met en avant le retour sur investissement et les bénéfices clients des solutions proposées. · Cr4.3 – Donne du sens à ses solutions en utilisant les informations récoltées (contexte, besoins, cas d'utilisation).
Compétence C5 : Préparer et conduire les négociations commerciales 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 – Préparer et conduire la négociation** · Fixer ses objectifs et ses limites (prix, délais, rentabilité) et ses marges de manœuvre · Répondre à l'objection prix : les leviers de négociation hors prix (délais, services, formation, offre complémentaire, facilités de paiement) · Le donnant-donnant et l'accord gagnant-gagnant ; défendre son positionnement · Acter l'accord par une question fermée	· Cr5.1 – Face à une objection prix, est force de proposition au travers de leviers de négociation autres que le prix (délais, ressources, formation, offre complémentaire, facilités de paiement…). · Cr5.2 – Maintient et défend son positionnement sans dépasser les limites fixées (prix, délais, rentabilité). · Cr5.3 – Acte l'accord trouvé par une question fermée.

INTÉGRER LA DÉMARCHE CONSEIL DANS LE PROCESSUS DE VENTE – MANITUDE RS7149		
Référentiel Manitude (compétences)	**Programme SG FORMATION**	**Critères d'évaluation de la certification**
Compétence C6 : Engager le prospect/client à promouvoir et à défendre l'offre proposée 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, en tenant compte du processus de décision établi, afin de maximiser les chances de contractualiser.	**MODULE 6 – Engager le client auprès des décideurs et conclure** · Identifier le processus de décision : décideurs, codécideurs, calendrier, critères · Valider l'adhésion de son interlocuteur en isolant son point de vue · Faire probabiliser les chances de succès et coconstruire les prochaines étapes · Outiller son interlocuteur pour convaincre en interne (synthèse, éléments clés) · Conclure : signaux d'achat, ventes complémentaires, la stratégie du « bien finir »	· Cr6.1 – Pose des questions pour identifier le processus de décision (qui, quand, quels interlocuteurs, quels critères). · Cr6.2 – Valide l'adhésion au projet en isolant le point de vue du prospect. · Cr6.3 – Fait probabiliser les chances de convaincre les décideurs finaux. · Cr6.4 – Coconstruit avec le prospect les prochaines étapes pour convaincre l'ensemble des décideurs.
Épreuve E2 – Entretien de suivi après-vente personnalisé (compétence C7)		
Compétence C7 : Mettre en œuvre un dispositif après-vente de suivi régulier et personnalisé auprès des clients 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, obtenir des recommandations et détecter les éventuels nouveaux besoins.	**MODULE 7 – Mettre en œuvre un suivi après-vente personnalisé** · Retracer l'historique de la relation et vérifier le respect de l'accord et des résultats attendus · Mesurer la satisfaction sur la solution et sur l'accompagnement (questionnement, indicateurs de satisfaction) · Détecter les nouveaux besoins : nouveaux usages, croissance, nouveaux projets · Demander une recommandation et obtenir les coordonnées utiles ; avis clients et réseaux professionnels · Planifier son suivi client avec un outil de gestion de la relation client (CRM)	· Cr7.1 – Retrace l'historique de la relation (contexte, besoin initial, solutions mises en place, achat effectué). · Cr7.2 – Mesure par le questionnement la satisfaction sur le produit/service et sur l'accompagnement. · Cr7.3 – Interroge le client sur d'éventuels nouveaux besoins. · Cr7.4 – Réalise une demande de recommandation en obtenant au minimum les informations de contact, en s'engageant à tenir le client informé.

Préparation à la certification : en fin de Module 7, le stagiaire prépare la trame de contexte de l'épreuve E1 et s'entraîne aux épreuves E1 et E2 en conditions réelles, au regard des critères d'évaluation.

3 – Modalités de la certification Manitude (RS7149)

La certification est évaluée au travers de deux mises en situation professionnelles. Pour être au plus près de sa réalité, le candidat définit au préalable le contexte de la vente (type d'entreprise, nature des produits ou services, concurrents, poste occupé, type et identité du client) à partir de son cas réel ou, à défaut, d'un cas fictif, en suivant une trame fournie par le centre d'évaluation et remise au jury avant la simulation.

- **E1 – Mise en situation professionnelle :** simulation d'un entretien de vente complet intégrant une démarche de conseil, du premier contact jusqu'à la conclusion (compétences C1 à C6)
- **E2 – Mise en situation professionnelle :** simulation d'un entretien de suivi après-vente régulier et personnalisé auprès du client visé en E1 (compétence C7)

- **Jury :** deux personnes : un représentant de l'organisme certificateur Manitude et un professionnel extérieur à Manitude, en lien avec la certification visée, en tant que Président du jury (soit 50 % de personnes extérieures au certificateur)
- **Délivrance :** décision prise par le certificateur Manitude lors d'un jury de délivrance ; en cas de réussite, un certificat de compétences est édité par Manitude et remis au candidat par le centre de formation
- **Candidat en situation de handicap :** aménagement possible des modalités d'évaluation avec le référent handicap du certificateur

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

A ce jour nous n'avons pas de pourcentage à communiquer pour la certification RS7149. Nous les transmettrons dès que possible (courant 2027).

Possibilités de valider un bloc de compétences

La certification RS7149 est enregistrée au Répertoire spécifique : elle n'est pas découpée en blocs de compétences et se valide dans son ensemble. Les 7 compétences sont évaluées au travers de deux épreuves, toutes deux préparées par la formation :

- **Épreuve E1 – Entretien de vente intégrant une démarche de conseil (compétences C1 à C6)**
- **Épreuve E2 – Entretien de suivi après-vente personnalisé (compétence C7)**

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

Équivalences : il n'existe pas d'équivalence officielle. La certification RS7149 remplace la certification RS5970 « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente ». D'autres certificateurs proposent sur le marché français des certifications de compétences en vente ; SG FORMATION est partenaire de Manitude.

Passerelles : il n'y a pas de passerelle avec d'autres certifications ; les certifications Manitude sont complémentaires et indépendantes.

- Plus d'informations : manitude.fr – Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

Suite de parcours et débouchés : la certification s'adresse à des commerciaux qui maîtrisent déjà les étapes de la vente et souhaitent y intégrer une dimension conseil (vendeur, conseiller de vente, assistant commercial, chef de vente, ingénieur d'affaires, ingénieur technico-commercial, business manager, key account manager, consultant, directeur commercial...). Elle peut être complétée par la certification Manitude « Intégrer le management d'équipe dans son activité professionnelle » pour évoluer vers des fonctions d'encadrement.

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 922 290 333 000 17 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.

MANITUDE
La cohérence pédagogique