

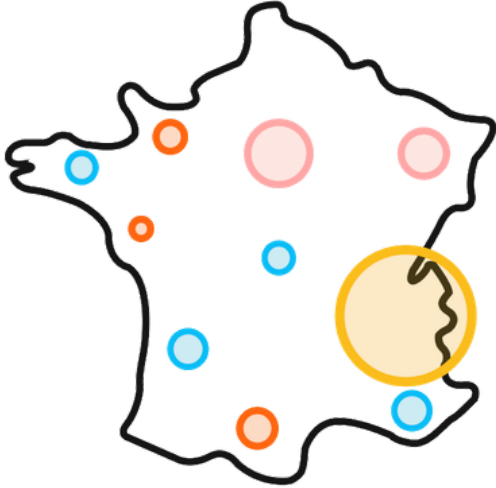


My Team

Participer à un entretien de vente pour un non commercial



Qui sommes-nous ?



6 ans

D'expérience
dans la
formation

1 réseau

de plus de 300
consultants sur le
territoire national

+600

personnes
accompagnées ou
formées en 6 ans

Un Organisme Certifié



La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories suivantes :
BILAN DE COMPETENCES
ACTIONS DE FORMATION,
ACTIONS PERMETTANT DE
VALIDER LES ACQUIS DE
L'EXPERIENCE

My Team respecte le
référentiel national qualité
pour l'ensemble de ces
activités à savoir le BDC,
VAE et la Formation. Cela
assure la mise en place de
processus sérieux et
transparents pour délivrer
des services de qualité.

Découvrez un panel de formations My Team



Participer à un entretien
de vente pour un non
commercial



Sécuriser un parcours
professionnel par le bilan
de compétences



Construire et accompagner
un parcours de VAE

Avant de commencer, un petit mot de bienvenue

Toute l'équipe de My Team vous souhaite la bienvenue au sein de son programme de formation. Un parcours immersif, professionnalisant et reconnu par l'État.

Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé pour évoluer à votre rythme et enrichir vos compétences professionnelles.

Grâce à nos formateurs, vous aurez toutes les clés pour perfectionner votre pratique de vente.

Prêt à démarrer cette nouvelle aventure ? À vous de jouer !



La formation

Participer à un entretien de vente pour un non commercial

💡 Pourquoi suivre cette formation ?

Aujourd'hui, chaque professionnel peut être amené à vendre, même sans profil commercial. Cette formation pratique et interactive vous offre les clés pour mener efficacement des entretiens de vente et faire décoller vos résultats commerciaux !

🏆 Ce que cette formation va vous apporter : 🏆

- ✓ Une aisance accrue dans l'écoute active pour mieux identifier les besoins clients.
- ✓ La capacité à construire des argumentaires percutants, personnalisés et efficaces.
- ✓ Des techniques éprouvées pour gérer positivement toutes les objections.
- ✓ L'assurance nécessaire pour détecter les signaux d'achat et conclure sans pression.
- ✓ Des stratégies concrètes pour fidéliser vos clients durablement.

🎓 Une formation préparant à la certification RS6900

Cette formation prépare à la **certification "Participer à un entretien de vente pour un non commercial"** enregistrée par France compétences au répertoire Spécifique sous le numéro **RS6900** par décision publiée le 28 novembre 2024. L'organisme certificateur est **My Team**. Cette formation est éligible au CPF et à d'autres financements.

Découvrir la formation RS en intégralité :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6900/>

C'est la garantie d'une reconnaissance officielle de vos compétences et d'une valeur ajoutée sur le marché.





La formation

Participer à un entretien de vente pour un non commercial

Équivalences

Cette certification de compétences professionnelles inscrite au Répertoire Spécifique ne dispose pas d'équivalence reconnue à ce jour dans un autre répertoire officiel.

Passerelles et suites de parcours

Cette certification de compétences professionnelles inscrite au Répertoire Spécifique peut être valorisée dans un parcours vers des certifications commerciales plus approfondies, telles que des titres RNCP en négociation ou relation client.

Débouchés métiers associés

Cette certification de compétences professionnelles inscrite au Répertoire Spécifique permet d'enrichir son profil dans les métiers nécessitant une interaction commerciale, sans viser un poste de commercial à temps plein. Elle est particulièrement utile dans les contextes de TPE/PME ou d'entrepreneuriat.

Taux d'insertion global dans l'emploi

Données non disponibles à ce jour (nouvelle certification).

Taux d'insertion dans le métier visé

Données non disponibles à ce jour (nouvelle certification).

Taux de présentation à l'examen

Données non disponibles à ce jour (nouvelle certification).

Taux d'obtention de la certification

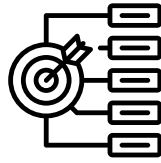
Données non disponibles à ce jour (nouvelle certification).

Validation par blocs de compétences

La certification RS « Participer à un entretien de vente pour un non commercial » permet une compensation des compétences dans la mesure où la note globale atteint au moins 60/80.



Les objectifs



01

Développer les compétences relationnelles et commerciales des professionnels non commerciaux.

02

Identifier et répondre aux besoins des clients de manière proactive.

03

Participer à des entretiens de vente réussis pour soutenir la croissance de l'entreprise.

À qui s'adresse cette formation ?

Assistant Administratif

Il est de plus en plus attendu qu'il fasse preuve de polyvalence, l'amenant souvent à effectuer des tâches commerciales telles que la prise de rendez-vous, la rédaction de devis et le traitement des demandes des clients.

Entrepreneur

Passionné par son métier, il doit acquérir des compétences commerciales pour présenter efficacement sa vision et son offre, afin de développer son activité et d'établir des relations durables avec ses clients.

Technicien/ Ingénieur

Il peut être amené à décrire des fonctionnalités et spécifications techniques durant des rendez-vous de vente, en expliquant comment les produits ou services sont adaptés aux besoins du client.



Ce que vous obtiendrez



Vous positionner en professionnel aux yeux de vos clients

Difficile d'être crédible face à un prospect quand on cherche ses mots.

Après cette formation commerciale, vous aurez des éléments concrets pour construire votre trame de vente. Vous arriverez en rendez-vous préparé, et donc avec plus d'assurance.

Cette confiance se ressentira auprès de vos clients et pourrait bien jouer en votre faveur au moment de signer le contrat.



Booker votre agenda 6 mois à l'avance

Imaginez dire à vos prospects que vous n'êtes pas dispo avant 6 mois. Imaginez avoir une liste d'attente de personnes prêtes à travailler avec vous.

Finis le stress de voir la fin d'un contrat arriver avant d'en avoir signé un autre.

En closant plus de contrats, vous pourriez garantir la pérennité de votre business.



Transformer plus de prospects en client

La vente est un processus que l'on vous dévoile dans la formation.

L'objectif est d'augmenter votre taux de closing en rendez-vous.

Vous apprendrez comment conduire un entretien, vulgariser votre offre et surtout, répondre à chaque objection. Le tout sans perdre vos moyens.



Atteindre votre objectif de chiffre d'affaires

Signer plus de contrats, c'est faire rentrer plus d'argent sur votre compte en banque.

Soyons honnête, le chiffre d'affaires, c'est le nerf de la guerre.

Vous pourriez augmenter vos revenus, ou même embaucher pour continuer à développer votre activité.



Le parcours d'apprentissage

1ère partie : Parcours E-learning (13h)

 **Objectif** : Maîtriser les fondamentaux commerciaux à votre rythme


Points forts :

- Modules interactifs courts pour apprendre facilement
- Mises en situation immersives pour progresser concrètement
- Accès 24h/24 pour une formation flexible et adaptée à votre quotidien

Contenu E-learning :

- Techniques avancées d'écoute active et questionnement stratégique
- Formulation d'un argumentaire clair et impactant
- Gestion proactive des objections pour transformer chaque défi en opportunité
- Techniques pratiques pour reconnaître les signaux d'achat
- Méthodes éprouvées pour assurer une fidélisation efficace et personnalisée

2ème partie : Classe Virtuelle Interactive (7h - 1 journée)

 **Objectif** : Mettre en application vos nouvelles compétences et performer en situation réelle

Pourquoi cette journée changera votre façon de vendre ?

- Activités dynamiques centrées sur des cas concrets et adaptés
- Échanges collaboratifs stimulants et riches en feedbacks personnalisés
- Immersion totale grâce aux jeux de rôle et simulations pratiques



Programme détaillé de la journée

Matinée (3h30)

- Accueil chaleureux et introduction motivante (30 min)
- **Module 1 : Identifier précisément les attentes de vos clients grâce à l'écoute active et au questionnement efficace (1h)**
 - 📌 Activité : Analyse de podcasts et reformulation en sous-groupes, jeu interactif de questions-réponses.
- **Module 2 : Élaborer un argumentaire ciblé, clair et adapté (1h)**
 - 📌 Activité : Ateliers collaboratifs pour la construction d'argumentaires, mises en situation et échanges interactifs.
- **Module 3 : Transformer les objections en atouts commerciaux par la pratique (1h)**
 - 📌 Activité : Jeux de rôle dynamiques, débats constructifs et partage d'expériences pratiques pour surmonter efficacement les objections.
- 🍴 Pause déjeuner conviviale (1h)

Après-midi (3h30)

- **Module 4 : Clôturer avec confiance en maîtrisant les techniques de conclusion et les signaux d'achat (1h)**
 - 📌 Activité : Visionnage et analyse critique de scénarios vidéo, exercices pratiques de reconnaissance des signaux d'achat.
- **Module 5 : Fidéliser durablement vos clients avec un suivi personnalisé efficace (1h)**
 - 📌 Activité : Création collaborative d'un plan de fidélisation client personnalisé, discussions en sous-groupes et restitution collective.
- **Module 6 : Mise en pratique approfondie : Jeux de rôle dynamiques en petits groupes avec observations et feedbacks (1h)**
 - 📌 Activité : Jeux de rôle tournants, simulation d'entretiens de vente, feedback personnalisé immédiat.
- 🏆 Conclusion inspirante et élaboration de votre plan d'action personnel pour performer immédiatement dans votre activité professionnelle (30 min)



✓ Évaluation finale : Simulation professionnelle devant jury

- Préparation concrète en situation réelle (20 min)
- Mise en situation devant un jury expérimenté et bienveillant (30 min)
- Feedback riche, détaillé et constructif basé sur des critères précis :
 - Qualité d'écoute et pertinence des reformulations
 - Cohérence et impact de l'argumentation
 - Gestion efficace des objections
 - Capacité à identifier clairement les signaux d'achat
 - Proposition d'un suivi client personnalisé et efficace

▶ Votre réussite est notre objectif : Avec un taux de validation requis à 75%, vous serez parfaitement préparé pour obtenir votre certification et donner une nouvelle impulsion à votre carrière !



1 journée soit 7h de formation en
distanciel
+ 13h E-learning



1990,00€ tout inclus



À propos de la formation

✔ **Public ciblé**

Professionnels non-commerciaux désirant booster leurs compétences commerciales

✔ **Prérequis**

Être un professionnel non expert dans le domaine de la vente et souhaitant compléter ses compétences afin de pouvoir participer efficacement à des entretiens de vente.

Expérience professionnelle minimum demandée : 2 ans

Disposer d'un ordinateur avec connexion stable, navigateur récent, micro et caméra

✔ **Objectifs**

- Développer les compétences relationnelles et commerciales des professionnels non commerciaux.
- Identifier et répondre aux besoins des clients de manière proactive.
- Participer à des entretiens de vente réussis pour soutenir la croissance de l'entreprise.

✔ **Moyens pédagogiques et techniques**

- Formation à distance
- Accompagnement humain
- Classe virtuelle dynamique et collaborative : Petits groupes pour garantir l'interactivité et un accompagnement individualisé
- Modules e-learning adaptatifs
 - Pédagogie active basée sur l'apprentissage par l'expérimentation (Learning by Doing) : les apprenants testent et pratiquent directement les compétences visées par la formation notamment grâce à des **simulations et des mises en situation réelles** ;
 - **Ateliers collaboratifs**, quiz, auto-évaluations, **retours personnalisés**
 - Plateforme digitale intuitive et accessible 24h/24 et 7jours/7

Personne de référence

Pour toutes questions relatives à la formation (inscriptions, relations avec les stagiaires...), contactez la référente de la formation Elsa MAROTTA :

contact@myteam-formation.fr

myteam-formation.fr

♿ **Accessibilité handicap**

Le référent handicap prendra en compte dès l'inscription du candidat sa situation de handicap, si celle-ci est mentionnée. Il sera alors proposé au candidat un entretien afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés.

Contact Référente Handicap :
psh@myteam-formation.fr

✔ **Durée**

1 journée soit 7h de formation en distanciel
+ 13h E-learning



À propos de la formation

✓ Modalités et délais d'accès

Les personnes intéressées doivent remplir le formulaire de contact sur notre site internet. Suite à cela, un consultant en développement professionnel vous contactera sous 72 heures afin de positionner un rendez-vous d'information, gratuit et obligatoire qui permet le recueil et l'analyse de vos besoins, contraintes et de votre projet, la vérification des prérequis et la validation de votre inscription, le cas échéant.

L'inscription doit être effective au minimum 14 jours ouvrés avant le début de la prestation.

Accès aux Formations :

Lieu de formation : Nos formations se déroulent en distanciel (classe virtuelle, e-learning) via notre plateforme dédiée.

Identifiants d'accès : Les identifiants de connexion à la plateforme vous seront transmis au plus tard 72 heures avant le début de la formation.

✓ Modalités d'évaluation

Passage de la certification assurée par un jury composé de professionnels sélectionnés par My Team.

L'évaluation finale consiste en une mise en situation professionnelle simulée (20 min de préparation sur une situation d'entretien de vente et 30 min d'oral devant un jury qui jouera le rôle du client).

✓ Conditions de validation de la certification

✓ Pour valider la certification "Participer à un entretien de vente pour un non commercial", il est nécessaire d'obtenir un minimum de 75% des compétences validées, ce qui correspond à une note globale d'au moins 60 sur 80. Il n'est pas possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

✓ Document remis en fin de parcours

- Un certificat de réalisation attestant de la participation effective à la formation.
- Une attestation de fin de formation précisant les compétences acquises.
- La certification professionnelle « Participer à un entretien de vente pour un non commercial » (RS 6900) pour les candidats ayant validé toutes les compétences.

✓ Suivi post-formation

Notre engagement ne s'arrête pas à la fin de votre formation.

Nous assurons un suivi pour vous accompagner dans la mise en pratique de vos compétences à travers :

- Une enquête à froid (6 mois après la formation) pour recueillir votre retour sur l'impact de la formation dans votre pratique professionnelle.
- Un accès **illimité** aux supports pédagogiques sur la plateforme d'apprentissage.



L'équipe pédagogique

Une équipe complémentaire de professionnels expérimentés vous accompagne tout au long de votre parcours.



Davy DEPAIX

Autodidacte avec une formation technique initiale, Davy a développé ses compétences de vente sur le terrain avant de devenir formateur. Concepteur de cette formation, il partage son expérience et ses méthodes éprouvées dans les modules e-learning.

CONCEPTEUR



Anthony R.

Fort de plus de 10 ans d'expérience dans la vente grands comptes, Anthony pilote la cohérence pédagogique du parcours et accompagne les apprenants dans leur montée en compétences commerciales.

FORMATEUR



Elsa M.

Spécialisée dans l'accompagnement professionnel et le développement commercial, Elsa guide les apprenants dans l'appropriation des techniques de vente et les aide à gagner en confiance face à leurs futurs clients.

**REFERENTE
PEDAGOGIQUE**



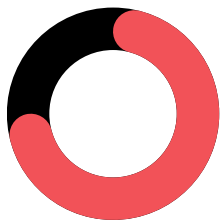
Nos indicateurs de résultats

1 participant formé en 2025 - 100 % de taux de réponse à l'enquête de satisfaction



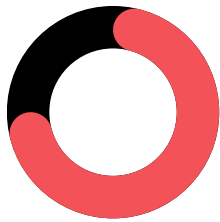
4,5/5

Note moyenne du formateur



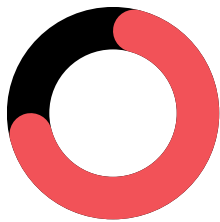
100%

des apprenants satisfaits de leur formation



100%

recommandent la formation



100%

estiment que la pédagogie était adaptée à leur profil



0

Nombre d'abandon ou interruption

Taux de présentation à l'examen et de réussite à la certification :
Disponibles après le jury de certification - Données en cours de collecte



Les financements possibles pour la formation

Notre objectif : aider 100% de nos bénéficiaires à trouver des solutions de financement pour leur projet professionnel.

La Sensei Academy vous accompagne pas à pas dans le financement de vos formations grâce à notre super pôle financement.

Les financements propres

Mon Compte Formation (CPF)

France Travail

L'AGEFIPH

Le FAF

Les transitions Pro

OPCO

Mais le plus simple, c'est de prendre directement rendez-vous avec l'un de nos conseillers, qui vous guidera lors de toutes ces étapes !

Personne de référence

Pour toutes questions relatives à la formation, contactez :
contact@myteam-formation.fr

Comment nous contacter ?

Nos Bureaux

1 Place des Cordeliers
69002 Lyon

Par Mail

contact@myteam-formation.fr

Plus d'informations
sur myteam-formation.fr



My Team

SAS au capital social de 1 500€
884 629 528 R.C.S. Lyon
1 Place des Cordeliers
69002 Lyon

Directeur de publication : Malek Tazerout

myteam-formation.fr

