



My Team

Vendre son expertise métier

Convaincre en entretien
Closer vos opportunités
Pérenniser votre activité

La méthode pour vendre votre expertise sans être commercial



Qui sommes-nous ?



6 ans

D'expérience
dans la
formation

1 réseau

de partenaires sur le
territoire national

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

Vous avez choisi de franchir une étape importante — et on est vraiment contents que vous le fassiez avec nous.

Vendre son expertise, ça ne s'improvise pas. Et pourtant, vous l'avez probablement déjà fait sans le savoir : quand vous avez convaincu un client, défendu un projet, ou décroché une mission sur la base de votre seule réputation. Cette formation, c'est ça — mais avec méthode.

On ne va pas vous transformer en commercial. On va vous donner les bons mots, les bons réflexes, et la posture pour que vos interlocuteurs comprennent enfin ce que vous valez vraiment. Le parcours est court, dense, et conçu pour que vous passiez à l'action rapidement. Il y aura de la pratique, des simulations, des retours directs. Pas de la théorie pour la théorie.

Alors installez-vous, ouvrez l'œil — et à vous de jouer !

La formation certifiante

Vendre son expertise métier

Pourquoi suivre cette formation ?

Vous avez l'expertise — mais face à un recruteur, un client ou un décideur, difficile de la valoriser avec impact. Cette formation vous donne la méthode pour convaincre, closer et pérenniser vos opportunités professionnelles, sans être commercial de métier.

Ce que cette formation va vous apporter :

- ✓ Une proposition de valeur claire et un pitch structuré
- ✓ La capacité à comprendre les besoins de vos interlocuteurs et à y répondre
- ✓ Des techniques pour gérer les objections avec assurance
- ✓ Les bons réflexes pour conclure au bon moment
- ✓ Un plan d'action concret pour inscrire vos résultats dans la durée

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.

Des compétences reconnues

- C1. Identifier les besoins des clients et établir une relation de confiance à travers des techniques d'écoute active ;
- C2. Formuler des arguments clairs et adaptés aux besoins des clients en utilisant les informations recueillies lors des échanges ;
- C3. Analyser les objections des clients et développer des réponses appropriées pour convaincre et maintenir l'intérêt du client ;
- C4. Évaluer les signaux d'achat du client et choisir des techniques de conclusion efficaces pour finaliser l'entretien de vente ;
- C5. Concevoir et mettre en œuvre un plan de suivi personnalisé pour renforcer la fidélité du client après la vente.

La formation certifiante

Vendre son expertise métier

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

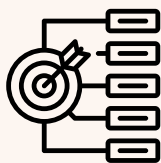
Cette certification de compétences professionnelles inscrite au Répertoire Spécifique permet d'enrichir son profil dans les métiers nécessitant une interaction commerciale, sans viser un poste de commercial à temps plein. Elle est particulièrement utile dans les contextes de TPE/PME ou d'entrepreneuriat.

Validation par blocs de compétences

Cette certification de compétences professionnelles inscrite au Répertoire Spécifique ne permet pas la validation partielle par blocs de compétences. Elle est délivrée en totalité uniquement, sur obtention d'un score minimum de 60/80 (75 % des compétences validées).



Les objectifs



01

Cartographier son expertise professionnelle pour formaliser sa proposition de valeur unique

02

Identifier et analyser les besoins du marché pour adapter son positionnement et son discours

03

Analyser les objections de son interlocuteur et construire des réponses adaptées pour transformer les freins en opportunités

04

Conclure ses opportunités en détectant les signaux d'adéquation et en formalisant un engagement clair

05

Concevoir et mettre en œuvre un plan de suivi pour pérenniser ses résultats professionnels

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à toute personne qui doit convaincre sans être commercial de métier, et dispose d'au moins 2 ans d'expérience professionnelle :

- Salariés en activité ou en reconversion
- Demandeurs d'emploi et professionnels en transition
- Indépendants et freelances (consultants, formateurs, experts)
- Porteurs de projet interne (intrapreneurs, chefs de projet)



Ce que vous obtiendrez



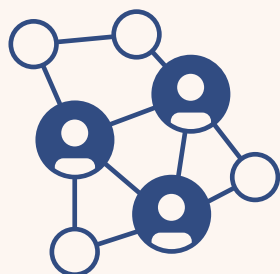
Convaincre et convertir

Passez de "C'est intéressant" à "On commence quand ?" Captez l'attention, créez le déclic et guidez vos interlocuteurs vers l'action.



Négocier avec assurance

Posez vos prix, défendez votre légitimité et obtenez enfin la reconnaissance que vous méritez. Sans vous justifier.



Développer votre réseau

Créez des connexions authentiques, gagnez la confiance rapidement et devenez la personne que l'on recommande naturellement.



Atteindre votre objectif de chiffre d'affaires

Salariés, indépendants ou porteurs de projet : chaque opportunité concrétisée, c'est plus de choix, plus de liberté, plus de contrôle sur votre trajectoire.



Le parcours d'apprentissage

Avant de démarrer, vous allez répondre à un court QCM de positionnement — il nous permet d'identifier votre niveau de départ et d'ajuster la formation à chaque profil.

1/ Entretien de démarrage

Découverte du parcours, analyse de vos besoins et définition de votre plan de progression personnalisé.

2/ Modules collectifs

Session interactive pour acquérir une méthodologie visant à identifier votre proposition de valeur, structurer votre pitch, comprendre les besoins du marché, négocier efficacement et conclure vos opportunités.

3/ Modules individuels

Déploiement de la méthodologie acquise en session collective, adapté à votre projet et à vos besoins, pour passer à l'action avec l'aide d'un formateur dédié.

4/ Synthèse

Synthèse de votre parcours avec son formateur dédié et préparation à la mise en situation évaluative (simulation d'entretien avec un jury professionnel)

 Temps de travail personnel estimé :

entre 4 et 10h selon les profils et les formules choisies

Délai prévisionnel entre la sortie de formation et la date de passation des épreuves :

Entre 1 et 3 semaines en moyenne selon disponibilités du candidat et organisation des jurys



A propos de la formation

✓ À qui s'adresse cette formation

A tout professionnel non expert dans le domaine de la vente (entrepreneurs, techniciens, ingénieurs ou encore assistants de vente, de direction ou de production) qui souhaitent obtenir une compétence commerciale complémentaire à leur métier.

✓ 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

1. Cartographier son expertise professionnelle pour formaliser sa proposition de valeur unique
2. Identifier et analyser les besoins du marché pour adapter son positionnement et son discours
3. Analyser les objections de son interlocuteur et construire des réponses adaptées pour transformer les freins en opportunités
4. Conclure ses opportunités en détectant les signaux d'adéquation et en formalisant un engagement clair
5. Concevoir et mettre en œuvre un plan de suivi pour pérenniser ses résultats professionnels

✓ Matériel nécessaire

Disposer d'un espace calme pour suivre la formation ainsi que d'un ordinateur avec :

- Connexion internet stable
- Navigateur récent
- Micro et caméra fonctionnels

✓ Durée

13h

Personne de référence

Pour toutes questions relatives à la formation (inscriptions, relations avec les stagiaires...), contactez le référent de la formation Anthony REIGAZA :
contact-formation@myteam-formation.fr
myteam-formation.fr

✓ Moyens pédagogiques et techniques

- Formation à distance
- Accompagnement humain
- Classes virtuelles dynamiques et collaboratives : Petits groupes pour garantir l'interactivité et un accompagnement individualisé
- 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

♿ Accessibilité handicap

Votre situation de handicap sera prise en compte dès votre inscription, si celle-ci est mentionnée.

Un recueil des besoins sera réalisé dès le premier contact avec votre formateur afin d'envisager les aménagements qui pourront être apportés.

Contact Référent Handicap :
psh@myteam-formation.fr



A 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.

✓ Méthodes pédagogiques

- Formation en petits groupes pour favoriser les échanges et l'apprentissage collaboratif
- Accompagnement individuel avec formateur dédié
- Apprentissage actif par l'expérimentation et la mise en situation réelle
- Plateforme digitale disponible 24h/24 et 7j/7
- Quiz, auto-évaluations, feedbacks personnalisés

✓ Modalités d'évaluation

- Évaluation continue :
 - Quiz et auto-évaluations tout au long du parcours e-learning
 - Exercices pratiques
 - Participation active aux jeux de rôle et mises en situation

- Évaluation finale :

Mise en situation professionnelle simulée, en distanciel, 20 min de préparation sur une situation d'entretien professionnel et 30 min d'oral devant un jury composé de professionnels sélectionnés par My Team.

L'organisme prend en charge l'inscription du stagiaire aux épreuves de certification, organisées et délivrées directement par My Team en qualité de certificateur.

Prérequis à la validation de la certification : Avoir suivi le parcours complet de la formation.

✓ Conditions de validation

✓ Pour valider la certification inscrite au Répertoire Spécifique intitulée "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.

✓ Documents remis en fin de parcours

- Le stagiaire reçoit une attestation de fin de formation et, sous réserve de validation, la certification inscrite au répertoire spécifique « Participer à un entretien de vente pour un non commercial » (RS6900).

✓ 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.

REFERENT PEDAGOGIQUE



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.

FORMATRICE

Notre équipe s'enrichit régulièrement de formateurs experts issus du terrain, sélectionnés pour leur maîtrise concrète de la vente et de l'accompagnement.
ET D'AUTRES EXPERTS...



Nos indicateurs de Résultats

Données issues des enquêtes de satisfaction
de janvier à juillet 2026

4,8/5

Note de recommandation de la
formation



4,9/5

Satisfaction formateur



4,7/5

Satisfaction globale en fin de
parcours

4,8/5

Personnalisation et adaptation de
l'accompagnement



24 candidats en mai 2026
85% taux de présentation
78% taux de réussite



Notre formule

La durée et le contenu de la formule peuvent être ajustés en fonction des besoins spécifiques identifiés lors de l'entretien d'information, afin de garantir un parcours au plus près des attentes du bénéficiaire. Cela sera vu avec votre consultant en développement professionnel lors de l'entretien d'information.

Optimisation

1 650 €

Session collective 7h

Formation individuelle 6h

Total : 13h



Étape 1 : Le Lancement (30 min)

RDV de démarrage individuel

Objectif : Faire connaissance avec votre formateur dédié.

Au programme : Analyse de vos besoins spécifiques et création de votre planning sur-mesure.

Étape 2 : L'Immersion Collective (7h)

Une journée intensive pour maîtriser les fondamentaux de la vente de soi. Horaires : 9h-12h30/13h30-17h

- Module 1 | Valoriser son expertise : Identifiez votre proposition de valeur unique et transformez votre parcours en un pitch percutant.
- Module 2 | Décrypter son marché : Maîtrisez l'écoute active pour adapter votre discours aux attentes réelles de vos interlocuteurs.
- Module 3 | L'Art de la négociation : Apprenez à lever les objections avec assurance et à transformer les freins en opportunités "gagnant-gagnant".
- Module 4 | Conclure avec succès : Détectez les signaux d'achat et formalisez l'engagement pour concrétiser vos opportunités.
- Module 5 | Sécuriser l'avenir : Construisez votre plan de montée en compétences et votre stratégie de développement à long terme.

Le + format : Un équilibre parfait entre théorie, exercices pratiques et simulations avec feedback immédiat du groupe.

Étape 3 : Le Perfectionnement Individuel (4h30)

Coaching de performance sur-mesure

Mise en pratique : Jeux de rôles basés sur vos situations professionnelles réelles.

Entraînement intensif : Perfectionnement de votre pitch et simulations de soutenance.

Feedback personnalisé : Correction de vos points de blocage pour gagner en impact.

Étape 4 : Le Bilan Stratégique (1h)

Entretien de synthèse

Validation de vos acquis techniques.

Dernière ligne droite pour la préparation de votre jury final.

Définition de votre feuille de route pour l'après-formation.



Les financements possibles pour la formation

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

My Team 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-nous à l'adresse suivante :

contact-formation@myteam-formation.fr

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

