



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 partenaires sur le
territoire national

Découvrez un panel de formations My Team



Vendre son expertise
métier



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 certifiante

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.

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

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.

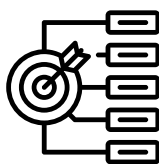
Validation par blocs de compétences

La certification « Participer à un entretien de vente pour un non commercial » ne permet pas la validation partielle par blocs de compétences.

La certification est délivrée en totalité uniquement, sur obtention d'un score minimum de 60/80 (75 % des compétences validées).



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

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.



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 (9h00-12h30)

- Accueil et introduction (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 (1h)

Après-midi (13h30-17h00)

- **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 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 !

Cette formation nécessite environ 2 à 4 heures de travail personnel, à titre indicatif et selon le profil de chaque apprenant — que ce soit pour consolider les acquis des modules e-learning, préparer votre mise en situation finale ou approfondir les techniques abordées en classe virtuelle.

Délai prévisionnel entre la sortie de formation et la date de passation des épreuves :
1 à 2 semaines



1 journée soit 7h de formation en
distanciel
+ 13h E-learning
+ le passage de la certification



1990,00€ tout inclus



À propos de la formation

Public ciblé

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

- 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

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

Durée

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

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

<https://myteam-formation.fr>



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

Évaluation continue :

- Quiz et auto-évaluations tout au long du parcours e-learning
- Exercices pratiques lors des ateliers
- Participation active aux jeux de rôle et mises en situation

Évaluation finale certifiante :

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.

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

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

✓ Conditions de validation

✓ 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

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.

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**



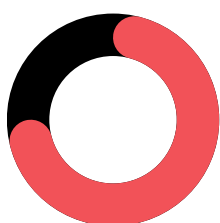
Nos indicateurs de résultats

1 participant formé en 2026 - 100 % de taux de réponse à l'enquête de satisfaction



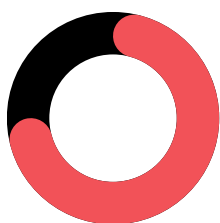
5/5

Note moyenne du formateur



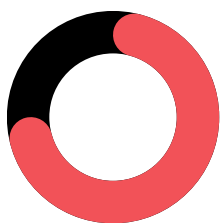
4/5

Note de satisfaction globale de la formation



100%

Taux de recommandation de la formation



5/5

Note de satisfaction de la plateforme e-learning



0

Nombre d'abandon ou interruption

Taux de présentation à l'examen : 100%

Taux de réussite à la certification : 0% (effectif non significatif, n=1)

Analyse : l'écart au regard de l'objectif a fait l'objet d'un bilan individuel. Mesures engagées : renforcement des mises en situation / ajustement des prérequis à l'entrée / accompagnement post-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 :
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](https://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

