

Participer à un entretien de vente pour un non commercial

Mise à jour le 07/05/2026

Mise à jour le 12/06/2026

Qui sommes-nous ?



9 ans

D'expérience
dans la formation

+ 17 000

Bénéficiaires
accompagnés depuis
2021

+ de 120

Collaborateurs
salariés

4,7/5

de satisfaction sur plus
de 800 notes depuis
2021

La Méthode Sensei

Nous sommes convaincus que l'accompagnement doit être personnalisé et adapté pour renforcer les chances de retrouver du plaisir dans son quotidien.

01

Faire le point sur sa
situation actuelle avec un
spécialiste carrière

02

Bénéficier d'un
accompagnement qui
s'adapte à son rythme de
vie

03

Identifier un projet
professionnel qui vous
motive et vous fera vibrer

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 **Sensei**. 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

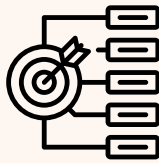
Cette certification de compétences professionnelles inscrite au Répertoire Spécifique permet d'enrichir son profil dans les métiers nécessitant une interaction commerciale, sans viser un poste de commercial à temps plein. Elle est particulièrement utile dans les contextes de TPE/PME ou d'entrepreneuriat.

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

- Assistants administratifs amenés à gérer des demandes clients et prendre des rendez-vous
- Entrepreneurs devant développer leur activité commerciale
- Techniciens/Ingénieurs participant à des rendez-vous de vente technique
- Tout professionnel non-commercial souhaitant acquérir des compétences en vente

✓ 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

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 Référent Handicap :
psh@sensei-france.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@sensei-france.fr

<https://sensei-france.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 Sensei.

L'organisme prend en charge l'inscription du stagiaire aux épreuves de certification, organisées et délivrées directement par Sensei 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

Résultats 2024 - 1 apprenant - 100% de taux de réponse



5/5

Compétence et professionnalisme du formateur



5/5

Adaptation pédagogique au profil de l'apprenant



5/5

Disponibilité du formateur



0

Nombre d'abandon ou interruption

Taux de présentation à l'examen : 100%
Taux de réussite à la certification : 100%

Les financements possibles pour la formation

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

Sensei 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@sensei-france.fr

Comment nous contacter ?



Nos Bureaux

60 rue Jacques Cellier
73100 Grésy-sur-Aix



Par Mail

contact@sensei-france.fr



Par Téléphone

01 87 66 61 47

[Plus d'informations
sur sensei-france.fr](https://sensei-france.fr)



Sensei France

EURL au capital social de 139500€
RCS Thonon 832 142 053
72 rue G. De Mestral
74160 ARCHAMPS

Directeur de publication : Davy Depaix

sensei-france.fr