

★★★★★ 5,0/5 · 49 avis Google · Organisme certifié Qualiopi

Vendre avec *Élégance*

Préparation à la certification **RS7149** — « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente », enregistrée au Répertoire Spécifique et délivrée par **Manitude**. On ne vend plus un produit : on conseille, on co-construit, on fidélise.

À partir de **1 990 €** — jusqu'à **1 500 €** mobilisables via le CPF

Solde finançable par l'employeur, l'OPCO ou le titulaire, selon éligibilité.
Participation forfaitaire de 150 € en 2026, sauf exonération.

Ce parcours prépare vos commerciaux à intégrer la démarche conseil du premier contact au suivi après-vente — et à valider une certification reconnue par l'État. Tous secteurs, tous cycles de vente.

DURÉE	FORMAT	PUBLIC	CERTIFICATION
14 à 28 h modulable selon la formule	Présentiel distanciel visio · intra	Commerciaux & fonctions commerciales	RS7149 délivrée par Manitude

FORMATION VS ENTRAÎNEMENT

Pourquoi ce parcours

01

Vendre un produit n'est pas conseiller

Concevoir une solution sur mesure exige davantage qu'un argumentaire produit. La démarche conseil — questionner, écouter, co-construire, créer de la valeur — s'apprend et, surtout, s'entraîne.

02

Une certification reconnue, plusieurs financements

RS7149 peut mobiliser jusqu'à 1 500 € de droits CPF. Le solde se complète par l'employeur, l'OPCO ou le titulaire, selon la situation.

03

On s'entraîne comme le jour de l'épreuve

L'examen est une mise en situation réelle. On répète l'entretien complet, sur vos cas, jusqu'à ce que la démarche conseil devienne un réflexe.

04

Le réflexe reste après la formation

Questionnement, co-construction, suivi : les gestes s'installent durablement et se mesurent, du premier contact au client fidélisé.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Ce que le participant saura *faire*

- ✓ Présenter sa démarche conseil — valoriser son expertise et sa différenciation dès l'ouverture de l'entretien.
- ✓ Co-construire la solution — adapter l'offre au fil des objections pour répondre au réel besoin.
- ✓ Négocier sans céder sur la valeur — défendre son positionnement en mobilisant d'autres leviers que le prix.
- ✓ Fidéliser et se faire recommander — déployer un suivi après-vente qui détecte les nouveaux besoins.
- ✓ Questionner et écouter — mener un questionnement personnalisé et une écoute active pour cerner les vrais enjeux.
- ✓ Argumenter par la valeur — présenter ses solutions par les bénéfices client et le retour sur investissement.
- ✓ Engager les parties prenantes — cartographier le circuit de décision et aider son interlocuteur à défendre la solution auprès des décideurs finaux.

Public concerné

- Commerciaux et personnes ayant des fonctions commerciales
- Profils en évolution vers la vente de solutions sur-mesure
- Tous secteurs et tous cycles de vente

Prérequis & admission

- Occuper un poste de commercial ou avoir des fonctions commerciales
- Admission sur dossier (vérification du prérequis)
- Positionnement établi en amont via questionnaire ou entretien

Le programme, calé sur le *référentiel RS7149*

Bloc 1 Installer la posture conseil

RÉF. C1

- Présenter son entreprise et ses expertises sous l'angle conseil dès l'ouverture
- Valider la volonté réciproque d'un accompagnement sur-mesure
- Détailler les étapes de sa démarche et sa plus-value (offre personnalisée, suivi)

Bloc 2 Découvrir en profondeur

RÉF. C2

- Mener un questionnaire ouvert et personnalisé (enjeux, contexte, circuit de décision)
- Confirmer la compréhension des besoins par la reformulation
- Pratiquer l'écoute active : silences, prise de notes, attention

Bloc 3 Co-construire & argumenter par la valeur

RÉF. C3 · C4

- Être force de proposition et anticiper les besoins futurs
- Présenter les solutions par les bénéfices client et le retour sur investissement
- Traiter les objections et ajuster l'offre en temps réel
- Donner du sens en reprenant le contexte et les besoins exprimés

Bloc 4 Négocier & engager la décision

RÉF. C5 · C6

- Répondre à l'objection prix par des leviers de négociation hors prix
- Cartographier le circuit de décision et isoler l'adhésion de son interlocuteur
- Défendre son positionnement sans dépasser ses limites, puis acter l'accord
- Co-construire les étapes pour convaincre les décideurs finaux

Bloc 5 Fidéliser & se faire recommander

RÉF. C7

- Déployer un suivi après-vente régulier et personnalisé
- Détecter les nouveaux besoins et obtenir des recommandations qualifiées
- Mesurer la satisfaction et contrôler le respect de l'accord conclu

LA SIGNATURE MOMENTUM

Réussir l'épreuve

RÉF. E1 · E2

- Construction de la trame de cas réel remise au jury
- Jury blanc filmé + débrief individualisé
- Entraînement à l'entretien de vente complet (E1) et au suivi après-vente (E2)
- Plan de progression avant / après

Préparation aux 7 compétences (C1 à C7) et aux 2 épreuves · durée modulable, 14 à 28 h

FORMULES & TARIFS

Choisissez le niveau d'accompagnement

Essentielle

14 h · 2 jours

1 990 €

Accessible après positionnement, aux candidats disposant déjà d'acquis confirmés sur une partie du référentiel.

RECOMMANDÉ

Premium

21 h · 3 jours

2 990 €

Le meilleur équilibre profondeur / rythme. Notre format de référence.

Excellence

28 h · 4 jours

3 990 €

Entraînement renforcé et maîtrise complète de chaque compétence.

Accompagnement premium — 35 h · 5 jours. Le parcours Excellence enrichi d'un **coaching individuel intégré**, du positionnement à l'épreuve.

4 990 €

CONTENU	14 H	21 H	28 H
Positionnement initial	✓	✓	✓
Compétences C1 à C7	✓	✓	✓
Entraînement aux épreuves E1 & E2	✓	✓	✓
Mises en situation guidées	Essentielles	Renforcées	Intensives
Jury blanc filmé	1	1	2
Débrief individuel	Synthétique	Approfondi	Renforcé
Coaching individuel	—	—	En option

Toutes les formules préparent aux 7 compétences et aux 2 épreuves. La durée choisie détermine le volume d'entraînement et de correction — pas l'étendue du référentiel couvert.

Financement. Jusqu'à 1 500 € mobilisables via le CPF ; le solde se complète par l'employeur, l'OPCO ou le titulaire, selon éligibilité. Participation forfaitaire de 150 € en 2026, sauf exonération (demandeur d'emploi, cofinancement employeur ou OPCO). Tarifs incluant les frais pédagogiques, la préparation et les frais d'inscription à la certification RS7149. Exonérés de TVA.

DÉROULEMENT & ÉVALUATION

Comment se passe la formation

MODALITÉS

Présentiel, distanciel visio ou intra. Durée modulable de 14 à 28 h selon la formule.

MÉTHODES

Alternance d'apports et de mises en situation réelles : simulations d'entretien, entraînement sur vos cas clients.

ÉVALUATION CERTIFIANTE

Deux mises en situation professionnelles devant un jury : entretien de vente complet (E1) et suivi après-vente (E2).

SANCTION

Réussite : **certification RS7149** délivrée par Manitude. Une attestation de réalisation est remise pour la formation.

MOYENS

Support de formation **co-construit**, livret pédagogique digital, mises en situation filmées.

INTERVENANT

Yassine Kahia — 20 ans de terrain en direction commerciale, réseaux fitness et retail.

Ce qu'il faut savoir avant de s'inscrire

Certification	RS7149 « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente », enregistrée au Répertoire Spécifique (enregistrement valable jusqu'au 30 avril 2028) et délivrée par l'organisme certificateur Manitude . Artis Momentum est habilité à préparer à cette certification.
Financement	Jusqu'à 1 500 € mobilisables via le CPF — plafond réglementaire des certifications du Répertoire Spécifique depuis le 26 février 2026. Le solde est cofinancable par l'employeur, l' OPCO ou le titulaire, selon éligibilité ; participation forfaitaire de 150 € en 2026, sauf exonération. Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.
Tarif	À partir de 1 990 € selon la formule (voir ci-dessus). Organisme exonéré de TVA.
Délais d'accès	Premier échange sous 48 h après votre demande ; démarrage planifié après évaluation des besoins. Pour un financement CPF, la plateforme impose un délai minimum de 11 jours ouvrés avant le début.
Indicateurs de résultats	Le taux d'obtention et les indicateurs propres à ce parcours seront communiqués dès ses premières sessions. À l'échelle du cabinet : 5,0/5 sur 49 avis Google.
Accessibilité	Adaptations de la formation via notre référent handicap (y.kahia@artismomentum.fr). Pour les aménagements de l'évaluation, le référent handicap du certificateur Manitude peut également être saisi.

Une pratique de terrain, pas un cours théorique

Depuis 20 ans, la Méthode Momentum installe des réflexes commerciaux sur le terrain.

Ce parcours l'applique à la démarche conseil : on n'ajoute pas une formation de plus, on entraîne vos commerciaux jusqu'à ce que le bon geste devienne un automatisme — le jour de l'épreuve comme face à un vrai client.

20 ans

de terrain

100+

commerciaux entraînés

6 949 h

de formation

5,0/5

49 avis Google

Chiffres consolidés sur l'ensemble de l'activité Artis Momentum.

Vendre un produit demande des techniques. Conseiller demande un
entraînement.

Et si vos commerciaux devenaient des *conseillers* ?

Réserver mon diagnostic →

Diagnostic offert · 30 min · sans engagement

Artis Momentum · 4 rue Marcel Achard, 69110 Sainte-Foy-lès-Lyon · y.kahia@artismomentum.fr

SIRET 913 284 998 00014 · Déclaration d'activité n° 84691973869 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes

Certification RS7149 délivrée par Manitude · Artis Momentum, organisme habilité à préparer.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Programme mis à jour : juillet 2026