

■ Formation

Des commerciaux certifiés

► La Sales Academy et l'Ichec Formation continue proposent le premier certificat en "Sales".



D.R.

Quels que soient les sources d'informations ou les baromètres, le constat est le même : les profils commerciaux sont dans le top 10 des métiers en pénurie dans notre pays. Et cela dans les trois régions, et ce, depuis plusieurs années. Ce

fait avait incité Thibaut Deckers à lancer, début 2015 en partenariat avec l'Ichec, la Sales Academy, première école belge consacrée uniquement à la vente. Au programme, une formation de cinq jours adaptée à chaque niveau : Starter, Advanced et Sales Management. L'Academy propose également des formations sur mesure pour les entreprises.

Cette fois-ci, la Sales Academy va plus loin. En partenariat avec Ichec Formation continue, elle propose un parcours de formation pratique qui approfondit le processus de vente de A à Z. Le parcours consiste en 115 heures de cours, réparties en 29 soirées et 3 samedis matins. Sept axes distincts sont abordés : les bases de la vente, la vente avancée, le time management, les bases du droit, la finance, le social selling, la négociation et la persuasion.

À la clé : un certificat reconnu par l'Ichec. Le premier en Belgique. "Il fait partie de l'Executive Master en Management de l'Ichec. L'école de commerce organise plusieurs certificats mais jusqu'à présent il n'y avait rien pour la vente. Des certificats existaient déjà en marketing, management, finance,... Suivre deux formations de ce type – soit 230 heures en tout – permet d'obtenir un diplôme d'Executive Master de l'Ichec", explique Thibaut Deckers. "Il est difficile pour les entreprises de trouver de bons commerciaux. C'est un problème pour les PME notamment qui ne peuvent pas se développer. L'idée, avec ce certificat, est de professionnaliser le métier de commercial. Il faut sortir le commercial de son image négative. Une image du vendeur voleur avec sa mallette... Quand, dans les présentations, on demande aux participants avec quoi rime le mot vendeur, ce qui ressort c'est voleur, arnaqueur et baratinneur. Ils ne mentionnent jamais la notion de valeur. Or, c'est avec cela que devrait rimer vendeur."

La première formation débutera le 24 septembre. Trente-cinq places sont disponibles. "Si nous avons beaucoup de succès, nous organiserons un deuxième groupe à d'autres dates. Le groupe doit rester restreint car la formation se fait vraiment dans la pratique."

Solange Berger

