
Programme de Formation

Vente B to B : maîtriser les fondamentaux pour réussir ses négociations

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Professionnels débutant dans la fonction commerciale ou souhaitant acquérir les fondamentaux de la vente B to B pour développer leurs compétences en négociation et en relation client.



Objectifs pédagogiques

- S'adapter aux nouveaux comportements d'achat des clients professionnels.
- Acquérir les techniques clés pour structurer un entretien de vente efficace.
- Mettre en œuvre les étapes de la vente pour créer une relation client durable et engageante.



Description

Jour 1

Matin

Décoder les parcours clients actuels et leur impact sur la vente.

Comprendre les étapes-clés du processus commercial.

Mise en situation : Atelier immersif "vos clients sont dans la salle".

Fixer un objectif commercial pertinent et atteignable.

Préparer ses rendez-vous grâce à la recherche digitale et aux outils d'IA.

Mise en situation : Entraînement à la collecte d'informations pertinentes.

Après-midi

Adopter une posture engageante dès le premier contact.

Utiliser une accroche efficace pour capter l'attention du client.

Créer une interaction fluide et professionnelle.

Mise en situation : Entraînement à la prise de contact.

Maîtriser l'art du questionnement pour identifier les vrais besoins.

Reformuler les attentes du client pour valider sa compréhension.

Mise en situation : Atelier "questions puissantes".

Jour 2

Matin

Construire une argumentation basée sur les bénéfices clients.

Savoir défendre son offre et son tarif avec assurance.

Répondre aux objections avec agilité et empathie.

Mise en situation : Scénarios d'argumentation et gestion des objections.

Détecter les signaux d'achat et conclure efficacement.

Valider les engagements réciproques et la suite de la relation.

Cas pratique global : simulation complète sur les étapes de vente.

Après-midi

Mettre en place une démarche post-vente pour fidéliser.

Maintenir le lien client à long terme pour favoriser la revente.

Analyse de bonnes pratiques à partir de vidéos professionnelles.

Synthèse collective et élaboration d'un plan d'action personnel.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.