

PROGRAMME DE FORMATION

Techniques de vente en B to B

Durée de la formation :
14 heures

Modalités et délai d'accès à la formation :

Admission après entretien,
Délai d'accès : environ 15 jours
à réception des documents
contractuels signés

Rythme :
Sur mesure

Format :
À distance ou en présentiel

CertifInfo :

- 70323 – Techniques de vente B to B / Commercialisation professionnelle

Formacode :

- 34554 : Commerce

Lieu de formation :

ISEAH FC
Metz – 20 rue Joséphine Caye
57070 METZ
Ou dans vos locaux

Nombre de participant(s) :
De 1 à 10 participants

Prérequis :

Si formation à distance, avoir un ordinateur fonctionnel muni d'un micro, d'une webcam et d'une connexion internet. Savoir lire, écrire et comprendre le français.

Public visé :

Salariés en vente B to B souhaitant améliorer leur performance dans les relations commerciales professionnelles.

Profil de l'intervenant :

Formateur(trice) audité(e) par nos soins afin d'évaluer ses compétences

Objectifs de la formation & compétences visées :

À l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Comprendre les spécificités de la vente B to B (business to business).
- Identifier les besoins et enjeux des clients professionnels.
- Développer un argumentaire efficace adapté au contexte B to B.
- Maîtriser les techniques de négociation et de conclusion de ventes complexes.
- Gérer les objections et construire une relation durable avec le client professionnel.
- Mettre en place un plan d'action commercial pour optimiser les résultats.

Modalités d'évaluation :

- Évaluation diagnostique en début de formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours (exercices, cas pratiques)
- Évaluation finale : test reprenant l'ensemble des compétences visées
- Critère d'atteinte des objectifs : validation des acquis $\geq 75\%$
- Attestation de formation délivrée en fin de parcours
- Test des prérequis et des acquis

Modalités de suivi et d'exécution de la formation :

- Convocation envoyée avant la formation précisant les modalités de déroulement
- Contrôle de la présence via émargement ou équivalent
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Certificat de réalisation et/ou attestation mentionnant objectifs, nature, durée et résultats des évaluations
- Enquête de satisfaction globale à l'issue de la formation

Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées :

- Pédagogie active et participative : jeux de rôles, simulations, discussions
- Supports de cours adaptés + exercices pratiques
- Activités médiatisées en ligne pour le distanciel
- Assistance technique et pédagogique au 07.88.79.31.16
- Pour le distanciel : ordinateur + micro + caméra + internet

Passerelles / Suite de parcours :

Développer ses capacités de vente, Booster vos techniques de vente, Développer sa relation client, Management commercial.

Débouchés :

Commercial B to B, chargé de clientèle professionnelle, responsable commercial, chef de secteur ou business developer.

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH FC s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse fc@iseah.fr ou au 07.88.79.31.16).

CONTENU DE LA FORMATION

Techniques de vente en B to B

BLOC 1

Introduction à la vente B to B

- Spécificités du marché B to B vs B to C
- Typologie des clients professionnels
- Processus d'achat et décideurs multiples

BLOC 2

Identification des besoins

- Techniques de questionnement et écoute active
- Analyse des besoins implicites et explicites
- Cartographie des décideurs et influenceurs

BLOC 3

Argumentation et négociation

- Élaboration d'un argumentaire pertinent et personnalisé
- Techniques de persuasion et de négociation
- Gestion des objections et situations complexes

BLOC 4

Conclusion et suivi commercial

- Stratégies de conclusion de vente
- Suivi des clients et fidélisation
- CRM et outils de pilotage des ventes B to B

BLOC 5

Plan d'action et amélioration continue

- Analyse des performances et indicateurs clés
- Définition d'objectifs SMART pour optimiser la performance
- Mise en pratique et recommandations individuelles