



Les fondamentaux de la vente en B to B

Développez les bons réflexes pour réussir vos ventes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Gagner en efficacité commerciale
- Développer ses qualités relationnelles pour une expérience client réussie
- S'adapter au parcours d'achat des clients BtoB

COMPÉTENCES VISÉES

- Acquérir les techniques et outils de la vente
- S'adapter aux attentes des clients et créer l'envie
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- Renforcer son attitude proactive dans l'entretien de vente

PROGRAMME

Clé n°1 - **CONTACTER** pour enclencher le dialogue

- Donner envie dès la prise de contact - technique des 4*20
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse
- Créer l'interaction et recueillir l'information

Clé n°2 - **CONNAITRE** les besoins du client pour adapter son offre

- Identifier les besoins les motivations et freins du client - méthode SONCAS
- Questionner le client - techniques et bonnes pratiques
- Pratiquer l'écoute active et la reformulation

Clé n°3 - **CONVAINCRE** des bénéfices de l'offre

- Construire et présenter des arguments percutants
- Valoriser son prix
- Identifier et traiter les objections
- Rester assertif dans l'argumentation

Clé n°4 - **CONCLURE** la vente pour signer

- Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts"
- Engager le client à l'achat
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels

Clé n°5 - **CONSOLIDER & FIDELISER**

- Déclencher des ventes complémentaires
- Assurer le suivi après la vente
- Les techniques pour fidéliser



Les points forts de la formation

L'approche de la vente à travers des expériences vécues. Les nombreux exemples et mises en situation permettent de repartir avec des techniques à mettre en place de suite.



Les intervenants

Experts en efficacité commerciale et agilité relationnelle. Ils sont coachs professionnels certifiés de managers et dirigeants. Ils interviennent sur les domaines du management, de l'intelligence collective, la gestion du stress et la QVT.



Les méthodes pédagogiques

- Résolument actif, le stage s'articule autour d'activités ludo-pédagogiques, réflexion en sous groupe et mises en situation
- Il invite chaque participant à une véritable implication et mobilisation individuelle, à partir d'objectifs de progrès définis par chacun
- Chaque participant repart avec un plan d'action personnalisé.



Pré requis : aucun



Modalités d'évaluation et de validation :

Évaluation pratique et théorique (quizz, mises en situation, questions/réponses) & attestation de fin de formation



Durée : 2 jours présentiel (14h)

Effectif : 8 à 10 personnes par session



À qui s'adresse le stage :

Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant améliorer ses techniques de vente

Tarif :

Inter Entreprises 900€ HT - inclue la prestation pauses café & salle

Intra Entreprise 2800€ HT - 10 personnes maxi



Modalités d'accès :

Les salles utilisées permettent l'accès aux personnes à mobilité réduite. Nous consulter pour toute question relative à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap

