

Techniques de vente en B to B – Les Fondamentaux

Exceller dans toutes les situations et face à tout type de client

Performance commerciale (2022_V2)



Objectifs opérationnels

Cette formation a pour but de structurer sa démarche commerciale et apporte aux nouveaux commerciaux les techniques et réflexes pour faire vivre le parcours client rêvé.



Aptitudes et compétences acquises à l'issue de la formation

- Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente,
- Bien se préparer à la vente.
- Identifier les besoins du client.
- Acquérir les bons réflexes pour maîtriser l'entretien de bout en bout : argumenter, traiter les objections et négocier efficacement.
- Développer ses compétences relationnelles et gagner en aisance.

Pour qui ?



Public concerné

- Tout collaborateur commercial ou ayant une démarche commerciale de face à face.
- Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.



Prérequis

- Maîtrise du français lu, écrit, parlé Niveau A2/B1 (indispensable pour la prise de connaissance et la signature des documents de travail).

Modalités pratiques



Durée & Délais d'accès

- Durée : De 14h de formation.
- Délais d'accès : Selon disponibilité et durée (nous consulter).



Format

- Inter et Intra-entreprise
- Ajustements possibles : toute variante doit faire l'objet d'un programme sur-mesure.
- Présentiel
- De 2 à 8 personnes maximum



Tarif

- Nous consulter selon la durée et le niveau.



Techniques de vente en B to B – Les Fondamentaux

Exceller dans toutes les situations et face à tout type de client

Performance commerciale (2022_V2)

Parcours pédagogique



Méthodes & supports pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Mises en situation sur des cas proposés par le consultant et les participants
- Echanges d'expériences et analyses de pratiques
- Débriefing et conseils personnalisés par le consultant
- Jeux pédagogiques et exercices pour mieux se connaître, mieux comprendre ses réactions et leur impact
- Support de formation

Moyens techniques

- PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et paperboard.



Programme de formation

- La boucle de l'action commerciale : préparer – agir – suivre – mesurer
- Cibler son portefeuille et ses actions, identifier ses clients et prospects.
- Préparer son entretien : quels éléments et pourquoi.
- Réussir sa prise de contact pour créer un climat favorable.
- Appliquer un questionnement approprié afin de découvrir les attentes et les besoins de son interlocuteur.
- Argumenter efficacement avec la méthode APB et personnaliser sa proposition.
- Répondre aux objections client et les traiter.
- Conclure positivement : insister sur les points d'accord successifs et mettre en place les techniques du closing.
- Consolider : réassurer sur les étapes suivantes de la commande.
- Entraînements et jeux de rôles à chaque étape de l'entretien.



Intervenant

- Formateur(s) experts dans la vente et la relation client et reconnus dans leur métier.



Evaluation

- Validation des acquis de la formation au fur et à mesure de la progression.
- Compte rendu formateur
- Cette formation fait l'objet d'une mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation et les conditions d'accueil, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports utilisés.