

CYCLE DE VENTE B2B

DESCRITIF

Transformez votre approche commerciale et boostez vos résultats ! Notre formation "Maîtriser le Cycle de Vente B2B" est conçue pour les professionnels ambitieux qui souhaitent exceller dans l'univers complexe de la vente inter-entreprises. Apprenez une méthodologie structurée et éprouvée pour identifier, engager, convertir et fidéliser vos clients, en optimisant chaque interaction. Vous découvrirez comment naviguer avec succès dans les processus d'achat B2B, maîtriser les techniques de négociation et développer une stratégie commerciale qui génère une croissance durable.

PUBLIC

La certification s'adresse à des personnes exerçant une fonction commerciale en entreprise ou en relation avec des clients (ADV, commerciaux, entrepreneurs...), et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients.

PRÉREQUIS

- aucun

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Délai d'accès : entre 5 à 10 jours ouvrés après validation du dossier d'inscription et signature de la convention de formation
- Demande individuelle ou inscription entreprise
- Envoi d'une convocation et d'un programme détaillé avant la formation
- Formation accessible en présentiel ou en classe virtuelle synchrone

DURÉE

- 14h (2 jours)

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Comprendre les nouvelles attentes et parcours clients en B to B.
- Maîtriser les différentes étapes du cycle de vente.
- Cibler efficacement un client ou prospect pour des rendez-vous utiles.
- Développer des compétences de prise de contact, de découverte des besoins, d'argumentation, de conclusion, et de consolidation de la relation.

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 : Comprendre et Préparer le Cycle de Vente

- Analyse du process global : pourquoi la structure fait la performance.
- Ciblage et Prospection : identifier les bons interlocuteurs et obtenir le 1er RDV.
- La préparation mentale et technique avant l'entretien.

Module 2 : Mener l'Entretien et Convaincre

- La phase de Découverte : l'art du questionnement pour identifier les besoins réels.
- Construction de l'offre : adapter son argumentation à son interlocuteur.
- Valoriser sa solution face à la concurrence.

Module 3 : Conclure et Consolider (Le Closing)

- Négociation : défendre son prix et ses marges.
- Traitement des objections : répondre aux freins sans agressivité.
- Techniques de verrouillage et engagement du client (Signature).

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MATÉRIELS

- Méthode pédagogique basée sur des méthodes participatives, explicatives et interrogatives et alternant apports théoriques et échanges d'expérience.
- La formation sera réalisée en partie en présentiel sur le site du client et en partie à distance par tout moyen de communication existant : Zoom, Skype, Teams...
- La mise en pratique après chaque apprentissage théorique
- En salle ou en classe virtuelle, les apprenants se retrouvent par groupe de 8 à 10 maximum

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Mise en situation professionnelle, en lien avec le cas d'un expert métier ayant besoin de trouver ses clients et de gérer de façon autonome ses activités de vente. La mise en situation professionnelle sera restituée sous forme d'un rapport écrit et d'une mise en situation professionnelle enregistrée (coefficient 2).
- Épreuve écrite portant sur les connaissances théoriques liées à la vente B2B

SECTEUR D'ACTIVITÉ

- Tout secteur disposant d'une cellule d'appels téléphoniques (commerciale, service relation client, fidélisation).

IDENTIFICATION

- Formacode : 32054 • NSF : 312 • Code ROME : D1408

PRIX DE LA FORMATION : 3990€ en Intra

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et la loi "Avenir professionnel" du 5 septembre 2018
Décret n° 2006-26 du 9 janvier 2006 et les articles du Code du travail (L.5211-4 & D.5211-3)

Nos formations sont ouvertes à tous, y compris aux personnes en situation de handicap. Afin de garantir les meilleures conditions d'accueil, merci de nous signaler vos besoins spécifiques en amont. Notre Référent Handicap est à votre écoute pour adapter votre parcours.

