PROGRAMME DE FORMATION

« Vendre avec méthode en B2B : prospecter, convaincre, conclure»

Durée : 2 jours (14h)

Modalité : Présentiel ou distanciel

Format : Inter-entreprises / Intra-entreprise

Effectif recommandé : 2 à 9 participants

But de la formation

Savoir décrocher un rendez-vous, découvrir les besoins et enjeux des différents interlocuteurs de la même entreprise, identifier le processus de décision, construire et défendre une offre adaptée, gérer les objections, négocier et conclure la vente tout en préparant la suite de la relation client.

Objectifs pédagogiques

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

- Préparer et structurer efficacement ses démarches commerciales B2B.
- Savoir identifier les profils, besoins et rôles de chacun dans le processus de décision
- Utiliser les techniques de questionnement et d'écoute active.
- Reformuler et qualifier les besoins pour construire une proposition adaptée.
- Construire et présenter une offre commerciale en valorisant les bénéfices client et sa différenciation.
- Traiter les objections et répondre aux demandes avec assertivité.
- Négocier et défendre la valeur de son offre.
- Conclure une vente et sécuriser les prochaines étapes de la relation commerciale.
- Élaborer un plan d'actions individualisé.

Public cible

- Cette formation s'adresse aux commerciaux, technico-commerciaux, chargés d'affaires, entrepreneurs et à toute personne amenée à prospecter, conduire des entretiens commerciaux, construire une offre, traiter les objections, négocier et conclure une vente.

Format de formation

- Inter-entreprises : sessions organisées selon un calendrier défini par l'organisme
- Intra-entreprise : formation organisée sur demande, au sein de l'entreprise ou à distance, avec adaptation possible des exemples, situations et exercices aux besoins professionnels des participants

Prérequis

- Maîtrise des savoirs fondamentaux (lecture, écriture...)
- Pour le distanciel : savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : mises en situation, exposés, partages de pratiques, quizz, études de cas, exercices

Équipements nécessaires au participant

- Présentiel : matériel de prise de notes (feuilles, stylos, tablettes …)
- Distanciel : ordinateur, connexion internet, outil ou appli de visioconférence

Evaluations

Évaluation des acquis : questionnaire d'évaluation destiné à mesurer l'évolution des compétences et des acquis de chaque stagiaire.
Evaluation de la satisfaction : questionnaire de satisfaction en fin de formation
Documents remis : attestation de formation

Programme

- **1. PRISE DE CONTACT & DÉCROCHER UN RDV**
  - Définir sa cible et préparer sa démarche commerciale
  - Identifier les profils et enjeux de ses prospects
  - Construire une accroche commerciale efficace
  - Obtenir un rendez-vous et préparer efficacement l'entretien
- **2. DÉCOUVERTE & REFORMULATION DES BESOINS**
  - Préparer son entretien de découverte
  - Utiliser le questionnement, l'écoute active et la reformulation
  - Identifier les besoins, attentes, motivations et enjeux du client
  - Identifier les critères de décision et les différents acteurs et leur rôle
- **3. CONSTRUCTION D'UNE OFFRE SUR MESURE**
  - Transformer les besoins identifiés en solutions adaptées
  - Construire une proposition de valeur claire et différenciante
  - Présenter les bénéfices client plutôt que les seules caractéristiques de l'offre
- **4. TRAITEMENT DES OBJECTIONS et DEMANDES**
  - Identifier les différentes natures d'objections
  - Accueillir et comprendre l'objection ou demande avant d'y répondre avec assertivité
  - Transformer une objection en opportunité de clarification et de valorisation
- 5. **NÉGOCIATION et CONCLUSION DE LA VENTE**
  - Préparer l'aspect humain : qui sont-ils ? quels profils ? pour vous adapter
  - Préparer l'aspect technique et commercial : objectifs, marge de manoeuvre, scenarios
  - Échanger une concession contre une contrepartie
  - Valider les engagements et formaliser les prochaines étapes
  - Préparer le suivi et favoriser la fidélisation du client

Modalités d'inscription

- Inscription validée après retour du devis et de la convention de formation signés
- Tarifs : nous consulter

Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve des adaptations nécessaires. Un échange préalable permet d'identifier les besoins spécifiques et, lorsque cela est possible, de mettre en place les aménagements nécessaires. Nous contacter : d.bremand@dbsalesexp.fr

Formateurs/Formatrices

Dominique BREMAND
25 ans d'expérience dans la formation et le conseil en Développement commercial en Français et en Anglais.
Certifiée DISC® – Assessment 24X7
MBA KEDGE

Liste des référents

Référent administratif, pédagogique et administratif : Monsieur Dominique Brémand
Coordonnées : 06 63 18 38 82 / d.bremand@dbsalesexp.fr

V 04/10/2026