DB SALES
EXPERTISE
FRANCE & INTERNATIONAL

PROGRAMME DE FORMATION

« Incarner sa démarche commerciale en B2B Posture, Présence, Impact »

Durée : 2 jours (14h)

Modalité : Présentiel

Format : Inter-entreprises / Intra-entreprise

Effectif recommandé : 6 à 12 participants

But de la formation

Incarner avec aisance et clarté chaque étape du cycle de vente B2B en conjuguant méthode commerciale et maîtrise de la dimension humaine. Co-animée par un expert B2B et un comédien, elle permet de gérer le stress des rendez-vous clés, d'apprivoiser ses émotions et d'ajuster sa posture en temps réel face aux clients.
L'objectif : Révéler une présence juste, authentique et percutante pour inspirer confiance, capter l'attention et transformer ses opportunités.

Objectifs pédagogiques

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

- **Incarner une présence authentique et affirmée** à chaque étape du cycle de vente B2B, sans jouer de rôle ni dénaturer sa personnalité.
- **Maîtriser sa communication non-verbale et para-verbale** (voix, regard, ancrage, rythme, gestion des silences) pour susciter immédiatement la confiance.
- **Gérer ses émotions et son stress** lors des moments clés de la négociation et face aux situations de tension.
- **Développer une écoute active globale** pour capter les signaux faibles, s'adapter à son interlocuteur et rebondir avec pertinence.
- **Transformer la posture commerciale** pour passer d'un discours « vendeur » à une véritable posture d'allié stratégique à fort impact.
- **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...)

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : Mix d'exercices de théâtre et d'application business exposés, partages de pratiques, quizz, études de cas, exercices

Équipements nécessaires au participant

- Présentiel : matériel de prise de notes (feuilles, stylos, tablettes …)

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

Jour 1 : Prise de contact, ancrage & première impression

L'art de l'entrée en matière & la présence relationnelle

- **1. Atelier Théâtre & Posture : Le corps, la voix et l'ancrage**
  - Travail sur l'observation, la posture
  - Maîtriser le souffle, le timbre et la portée de la voix.
  - *Exercices pratiques : le warm up L'ancrage au sol, le regard engageant et la conquête de l'espace.*
- **2. Application B2B : Réussir la prise de contact & l'amorce**
  - Transposer la présence physique à la prospection et au démarrage du premier rendez-vous.
  - Capter l'attention dans les 30 premières secondes (en présentiel et en visio).
  - *Mise en pratique : Simulation de premiers contacts clients.*

L'écoute active et la découverte client

- **3. Atelier Théâtre & Relation : L'écoute du partenaire et le lâcher-prise**
  - Développer la présence à l'autre : capter le verbal, le non-verbal et les signaux faibles.
  - Réagir à l'imprévu grâce à la réactivité et l'improvisation guidée.
  - *Exercices pratiques : Ateliers d'écoute synchronisée et d'adaptation au partenaire de jeu.*
- **4. Application B2B : Mener une découverte avec présence impact**
  - Transformer l'écoute théâtrale en questionnement stratégique et empathie commerciale.
  - Reformuler avec précision pour créer une vraie connivence.
  - *Mise en pratique : Jeux de rôles sur la phase de découverte B2B.*

Jour 2 : Argumentation, conviction & négociation sous tension

Donner du relief à sa proposition & convaincre

- 5. Atelier Théâtre & Intention : L'énergie, le rythme et le récit
    - Travailler les intentions de discours : convaincre, rassurer, enthousiasmer.
    - Utiliser les silences stratégiques, la rupture de rythme et le relief vocal.
    - *Exercices pratiques : Ateliers d'expression des intentions et d'incarnation du texte.*

- 6. Application B2B : Pitcher et argumenter avec conviction
    - Mettre de l'émotion et de la conviction dans la présentation de son offre B2B.
    - Faire résonner sa valeur ajoutée auprès du prospect.
    - *Mise en pratique : Pitchs de valeur et soutien d'offres sous tension.*

Gérer la tension, traiter les objections et conclure

- 7. Atelier Théâtre & Émotion : Statut, répartie et gestion du conflit
    - *Comprendre les rapports de force dans la relation.*
    - *Garder son calme, son équilibre et sa répartie face à la contradiction ou la fermeté.*
    - *Exercices pratiques : Jeux de statuts et gestion de l'opposition sans blocage.*
- 8. Application B2B : Négocier, défendre ses marges et conclure
    - *Traiter les objections complexes avec aisance et sérénité.*
    - *Oser engager le closing avec naturel et fermeté.*
    - *Mise en pratique : Mises en situation de négociations B2B intègres et concluantes.*

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 & Comédiens habitués à transposer leurs pratiques au monde de l'entreprise
25 ans d'expérience dans la formation et le conseil en développement commercial en Français et en Anglais.- MBA KEDGE
Certifiée DISC® – Assessment 24X7

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