



PROGRAMME DE FORMATION

VENTE B2B

Durée de la formation : 28h en centre ou en distanciel
(par journée de 7h ou 1/2 journée)

Objectif:

Apprendre à maîtriser une méthode de vente pour atteindre des résultats

Public et prérequis:

Cette formation est accessible aux dirigeants d'entreprise ou salariés exerçant une fonction commerciale ou non dans l'entreprise et requiert 2 ans d'expérience professionnelle minimum. Un entretien préalable sera effectué l'un de nos conseillers en formation lors de votre inscription pour valider que la formation est adaptée à vos besoins.

Programme:

- L'intérêt d'une méthode de vente
- Les différents types de prospection
- Identifier son marché et cibler sa zone de chalandise
- Préparer son fichier de clientèle potentielle
- Les différentes étapes en prospection téléphonique
- Les outils pour piloter son activité
- Les leviers pour travailler son mental
- Les différentes astuces pour réussir sa prospection physique
- Les moyens pour générer du parrainage
- Connaître les différentes étapes d'une méthode de vente
- Réussir son accroche commerciale
- La découverte des besoins
- Le storytelling pour argumenter
- Savoir négocier au bon moment
- Le traitement des objections
- La réassurance
- Les leviers pour travailler son mental

Certification :

- Le passage de la certification se fera en distanciel via notre certificateur Inéa conseil.
- **La certification est composées de 3 épreuves :**

- 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.
- Epreuve écrite portant sur les connaissances théoriques liées à la vente B2B
- Un quiz d'évaluation des acquis.

Encadrement et suivi de l'action:

Cette formation donne lieu à une évaluation des acquis. Elle est dispensée par Emmanuel Palermo, spécialisé en techniques de développement commercial des TPE/PME. Nous serons à vos côtés pour chaque étape de votre parcours.

Les sessions individuelles sont entièrement adaptées à vos besoins spécifiques, avec un contenu défini en collaboration avec vous afin de vous garantir une expérience de formation sur mesure.

Moyens pédagogiques:

Formation interentreprises rythmée d'apports théoriques et pratiques.

Étude personnalisée des axes de développement en fonction de la structure des participants

Évaluation tout au long de la formation par des mises en situation et QCM.