

PROGRAMME DE FORMATION

Vente B2B

Durée : 35h en présentiel ou distanciel
synchrone

Certification visée : La formation prépare à la certification détenue par Inea Conseil, enregistrée le 25/01/2023 sous le numéro [RS6241](#) au Répertoire Spécifique de France Compétences.

Objectifs de la formation:

La certification s'adresse aux personnes exerçant une fonction non-commerciale en entreprise (consultants, experts, ingénieurs...), et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients.

Les certifiés pourront ainsi participer au développement commercial de leur entreprise et apporter de nouvelles possibilités de ventes, ceci bénéficiant à toute l'organisation.

Compétences clés visées :

- Rédiger un argumentaire de prospection et de vente comprenant les caractéristiques techniques de l'offre en B to B, en mettant en avant ses avantages concurrentiels ainsi que les bénéfices apportés au client afin de structurer les échanges et les rendre plus efficaces au niveau des messages transmis.
- Développer et gérer le flux de contacts acquis par l'utilisation des différents canaux de communication (digitaux ou non) ainsi que sur des méthodes de prospection directe en fonction de la typologie du public visé afin d'optimiser la transformation du statut de simple contact en statut de prospect intéressé.
- Réaliser une approche « diagnostic » du client, en l'interrogeant sur ses besoins et objectifs, en s'assurant que toutes les informations utiles ont bien été remontées et partagées, tout en présentant son offre à travers ses supports techniques et commerciaux afin de lui donner envie d'aller plus loin.
- Réaliser l'entretien de vente auprès du client, en argumentant, en traitant avec pédagogie et conviction les incompréhensions, interrogations et objections émises, en apportant les explications techniques nécessaires à son besoin de connaissances pour prendre sa décision, et en négociant quelques ajustements techniques acceptables en réponse à des besoins formulés en toutes fins afin de créer de la valeur à l'offre finale
- Conclure la vente, en créant la confiance par sa contribution en tant qu'expert du sujet, sa légitimité professionnelle et en étant garant de la réalité de l'offre, afin de rassurer et conforter le client dans son choix et sa décision.
- Structurer un processus de suivi des ventes en B to B effectuées en intégrant des tâches, outils et alertes à mettre en œuvre afin de vérifier la concordance des activités entre les services de production et les services de la relation client afin que la promesse soit tenue jusqu'au bout

Public et prérequis:

La certification s'adresse à des personnes exerçant une fonction non-commerciale en entreprise (consultants, experts, ingénieurs...), et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients.

Prérequis : 2 ans d'expérience professionnelle vérifiée avec un QCM lors d'un premier appel d'échange.

Nos prestations sont ouvertes et adaptées aux personnes en situation de handicap

Certification :

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 (coefficient 1).

Encadrement et suivi de l'action:

La formation est dispensée par Maureen Palermo, experte en management des équipes. Vous bénéficierez d'un suivi personnalisé et d'une évaluation régulière de vos progrès pour garantir votre réussite.

Moyens pédagogiques:

L'apprentissage se fait de manière interactive et participative, avec des sessions théoriques et pratiques. Des études de cas, des jeux de rôle et des exercices de groupe seront utilisés pour favoriser une assimilation efficace des connaissances. Documents et Mémos fournis.

Validation :

Attestation de formation

Modalité et délai d'accès :

Une fois votre besoin qualifié et votre inscription contractualisée la formation est ouverte sous 2 à 16 semaines

Tarification :

Sur demande