

Techniques de vente BtoB : prospecter, convaincre et conclure efficacement

Public : Commerciaux débutants ou confirmés. Chargés d'affaires. Responsables commerciaux. Toute personne amenée à vendre des produits ou services en BtoB

Prérequis : Aucun prérequis

Durée : 2 jours (14 heures).

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

- Structurer leur démarche commerciale
- Identifier les besoins et attentes des clients
- Maîtriser les techniques de prospection
- Argumenter efficacement et convaincre
- Conclure une vente et traiter les objections

Programme :

Comprendre les fondamentaux de la vente

- Les enjeux de la vente en BtoB
- Les étapes du cycle de vente
- Les comportements et postures du commercial performant

Prospecter efficacement

- Identifier ses cibles
- Construire un plan de prospection
- Techniques de prise de contact (téléphone, email, LinkedIn)
- Qualification des prospects

Découvrir les besoins clients

- Techniques de questionnement
- Écoute active
- Analyse des attentes et enjeux du client
- Reformulation et validation

Argumenter et convaincre

- Construire un argumentaire commercial
- Mettre en valeur son offre
- Adapter son discours à son interlocuteur

- Utiliser les bénéfiques clients

Traiter les objections et conclure

- Identifier les objections
- Techniques de réponse
- Négociation commerciale
- Techniques de closing

Fidéliser et développer la relation client

- Suivi client
- Développement du portefeuille
- Posture de conseil

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques structurés

Études de cas et mises en situation

Jeux de rôle (vente, négociation)

Échanges d'expériences

Outils opérationnels remis aux participants

Modalités d'inscription :

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.

Modalités d'évaluation :

Auto-positionnement initial et final

Exercices pratiques tout au long de la formation

Questionnaire de validation des acquis