

# MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTES BTOTB - NIVEAU 1.

Découvrez et maîtrisez les 7 réflexes gagnants de la vente, pour des entretiens réussis en face-à-face ou à distance.

## Durée

14.00 heures (2.00 jours)

## Profils des apprenants

Toute personne exerçant une fonction non commerciale en entreprise (consultant, experts, ingénieurs...) et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients.



## Prérequis

Avoir 2 ans d'expérience professionnelle.

## Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux. Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap: Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

## Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, taux de réussite à l'évaluation finale / jury d'évaluation.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Comprendre les nouvelles attentes et parcours clients en B to B
- Maîtriser les différentes étapes du processus de vente
- Cibler efficacement un client ou prospect pour des rendez-vous utiles.
- Développer des compétences de prise de contact, de découverte des besoins, d'argumentation, de conclusion, et de consolidation de la relation.
- Adapter les techniques de vente aux nouveaux parcours d'achat.

# CONTENU DE LA FORMATION.

- Cerner les Attentes Clients et le Parcours Client
  - Compréhension des nouveaux parcours clients
  - Intégration des différentes étapes du processus de vente
- 
- Cibler son Client ou Prospect pour un Rendez-vous Utile
  - Fixation d'objectifs ambitieux et réalistes
  - Collecte d'informations via le digital : Web, réseaux sociaux
- 
- Contacter pour Enclencher le Dialogue
  - Création d'une prise de contact positive et motivante
  - Utilisation d'une accroche vendeuse.
  - Création d'interaction avec le client
- 
- Connaître les Besoins du Client pour Adapter son Offre
  - Exploration complète de la situation et des besoins du client
  - Détermination des motivations réelles
  - Questionnement du client avec techniques et bonnes pratiques.
  - Reformulation de la compréhension du besoin
- 
- Convaincre des Bénéfices de l'Offre pour Persuader d'Acheter
  - Construction et présentation d'arguments percutants
  - Valorisation du prix
  - Réponse souple aux objections du client
- 
- Conclure la Vente pour Emporter la Commande
  - Identification du bon moment pour conclure
  - Engagement du client à l'achat
  - Verrouillage des étapes suivantes et des engagements mutuels
  - Cas pratique sur toutes les étapes de la vente
- 
- Consolider la Relation pour Mieux Fidéliser le Client
  - Poursuite de l'expérience client après la vente
  - Maintien dans le paysage du client pour fidéliser et revendre
- 
- Structurer un processus de suivi des ventes en BtoB
  - Introduction au suivi des ventes en BtoB
  - Suivi des activités des différents services : production et relation client
  - Présentation des différents outils et technologies disponible pour le suivi des ventes (CRM)



# ORGANISATION DE LA FORMATION.

## Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

*Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud :*

*maud.hoffmann@axio-formation.com (également référente handicap)*

*Pour tout besoin d'ordre administratif ou logistique, notre référente est Emilie : emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com*

## Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

## POUR LES FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF.

### Détails sur la certification :

**Titre de la certification :** Vente b2b

**Nom certificateur :** INEA Conseil

**Code :** RS 6241

**Date d'enregistrement :** 25-01-2023

**Détails sur la certification:** Voir fiche EDOF Mon Compte Formation

Admission sans disposition particulière

- 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).

Frais de passage de la certification inclus dans le tarif.

En fin de parcours, les apprenants s'engagent à passer l'examen en vue de l'obtention de la certification

