



TECHNIQUES DE VENTE EN B TO B

Vendre plus et mieux

PROGRAMME Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- Pour qui ?** Commercial terrain ou sédentaire (en B to B), technico-commerciaux
- Prérequis :** Aucun
- Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach, expert vente et relation client
- Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1| Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente

- Le questionnement et l'écoute
- La focalisation sur le positif
- L'anticipation des points négatifs de notre offre
- L'intérêt pour le client, le client, le client
- L'importance du silence

2| Conduire l'entretien de découverte

- L'identification des informations-clés à obtenir pour vendre plus facilement son produit / service
- La maïeutique de Socrate ou l'art de "faire accoucher" le client
- L'enchaînement des questions pour faire dire ce que l'on veut entendre

3| Pratiquer le closing en 3 temps pour verrouiller le client

- La hiérarchisation des besoins du client
- La transformation de la situation client en opportunité de vente
- Pré-vente de l'argumentation

4| Vendre et défendre son prix

- Les 10 techniques pour présenter avantageusement son prix et minimiser les objections
- Le fil rouge en 5 étapes pour traiter l'objection prix
- Le traitement des différents cas possibles : le joueur, la concurrence, le budget

5| Renforcer l'impact de son argumentation

- L'utilisation du modèle CAP : caractéristique-avantage-preuve
- L'adaptation de l'argument en fonction de la motivation du client
- La différenciation par la mise à jour de nos "AS" : arguments spécifiques
- Les techniques pour augmenter l'impact de ses arguments

6| Inciter le client à passer à l'action

- L'identification des signaux d'achat parmi : la projection, la satisfaction, la discussion prix
- Les cas courants de conclusion : le client est d'accord / reporte sa décision à plus tard / le client doute / le client vient, revient, re-revient... mais n'achète pas !

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- Synthèse et points d'ancre
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

"**DecliC**" : tests, auto-diagnostic pour activer la **prise de conscience**

"**MécaniC**" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques

"**PratiC**" : des **simulations** avec un cadre et un objectif définis

"**VéridiC**" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente
- Conduire l'entretien de découverte
- Pratiquer le closing en 3 temps pour verrouiller le client
- Vendre et défendre son prix
- Renforcer l'impact de son argumentation
- Inciter le client à passer à l'action

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : Auto-évaluer sa **progression** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : Donnez votre avis sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !

VOTRE FORMAT

Intra-entreprise : Votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent

Training individuel : un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- Intra entreprise** : 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- Training individuel** : 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)

INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation

ECHANGER SUR VOS BESOINS PROGRAMMER UNE DATE

Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)