



## 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'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

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

- |  |  |
|--|--|
| <b>"DécliC"</b> : tests, auto-diagnostics pour activer la <b>prise de conscience</b> | <b>"MécaniC"</b> : exercices <b>mécaniques</b> pour <b>s'approprier</b> les techniques |
| <b>"PratiC"</b> : des <b>simulations</b> avec un cadre et un objectif définis        | <b>"VéridiC"</b> : un entraînement <b>semi-réel</b> pour faciliter le transfert        |

## Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente
- 2 Conduire l'entretien de découverte
- 3 Pratiquer le closing en 3 temps pour verrouiller le client
- 4 Vendre et défendre son prix
- 5 Renforcer l'impact de son argumentation
- 6 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](#)**

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

Site : [www.capitecorpus.com](http://www.capitecorpus.com)

Email : [info@capitecorpus.com](mailto:info@capitecorpus.com)

Capite Corpus -  
Organisme de formation  
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est  
concepteur et diffuseur exclusif  
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469  
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

TOV