



TECHNIQUES DE VENTE EN B TO B

Conduire chaque étape de la vente avec méthode, de la découverte à la conclusion



2 jours • 14 heures

3 à 8 participants

Intra-entreprise / individuel

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Commercial terrain ou sédentaire (en B to B), technico-commerciaux

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, expert vente et relation client

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement.

Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- + Expérimenter les réflexes du vendeur** : écoute, silence et questionnement testés en situation de vente
- + S'entraîner étape par étape** : découverte, argumentation, prix et conclusion rejoués en simulations de vente
- + Agir sur des cas concrets** : des propositions commerciales simulées, à partir de vos offres ou de cas types
- + Défendre son prix avec assurance** : des techniques pour présenter son prix et répondre au « c'est trop cher »

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, [n'hésitez pas à nous contacter](#)

3 620 € / 2 jours • 8 participants

Frais de déplacement non inclus

Training individuel

Un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

1 790 € / 8 heures

4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

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

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

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

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

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

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus - Organisme de formation • 45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon
Concepteur et diffuseur exclusif de cette formation • N° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

TQV
1/2



TECHNIQUES DE VENTE EN B TO B

OBJECTIFS ET PROGRAMME



NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DéclIC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement **PratiC** : mises en situation avec débriefing **VéridiC** : entraînement sur vos situations réelles

J-7

Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

JOUR 1

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

EN PRATIQUE

- Exercices : questionner, écouter et utiliser le silence
- Training : questionner et écouter en entretien de vente

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

EN PRATIQUE

- Exercices : préparer un enchaînement de questions de découverte
- Simulation d'un entretien de découverte

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

EN PRATIQUE

- Exercices : hiérarchiser les besoins du client
- Training : rebondir sur la situation du client pour présenter son offre

JOUR 2

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

EN PRATIQUE

- Exercices : présenter son prix de façon avantageuse
- Training : répondre à une objection sur le prix

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

EN PRATIQUE

- Exercices : construire des arguments avec le schéma CAP - application sur son offre
- Training : défendre sa propre proposition commerciale

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 !

EN PRATIQUE

- Exercices : repérer les signaux d'achat
- Training : conclure face à un client qui hésite

Clôture de la formation :

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