

Techniques de vente BtoB

Instaurez une relation de confiance avec vos clients et prospects et optimisez vos ventes

MODALITÉ
action de formation
100% en ligne

Objectifs

- Savoir prospecter pour obtenir des rendez-vous qualifiés
- Maîtriser l'entretien commercial en face à face
- Convaincre, négocier et gérer ses émotions et celles du client
- Fidéliser ses clients sur le long terme

Points forts

- Une mise en pratique, y compris lors des ateliers live, pour remettre en question ses habitudes et acquérir de nouvelles compétences terrain
- Des outils comportementaux pour progresser rapidement et des extraits de rendez-vous commerciaux filmés à analyser
- Un panel d'experts triés sur le volet pour vous faire profiter de leur retour d'expérience et de leurs astuces quotidiennes
- Une mise à plat des nouvelles méthodes de prospection permettant d'accroître les leads

 Temps estimé : 12h

 Sessions : 2026 : 9 mars, 16 juin, 5 oct.

Programme

PARTIE 1

Prospecter, qualifier, se préparer

- Les différentes étapes du cycle de vente
- Comment prospecter aujourd'hui ? Qu'est-ce qui a changé ?
- L'acquisition de leads : comment récolter de l'information pour mieux prospecter
- Le scoring et la qualification de leads via un CRM
- La préparation du rendez-vous : les indispensables

Activité(s)

- Rédiger les arguments clés de mon offre

PARTIE 2

Mener un entretien et découvrir le client

- Structurer et mener un entretien physique
- Réussir sa première impression
- Mieux questionner et améliorer sa qualité d'écoute
- Détecter les besoins du client
- Savoir donner une réponse adéquate en fonction du besoin client

Activité(s)

- Faire une auto-évaluation de son rendez-vous pour s'améliorer

PARTIE 3

Convaincre et négocier

- Savoir convaincre
- Capitaliser sur les réactions du client pour rebondir
- Gérer les objections du client
- Préparer sa négociation
- Apprendre à dire non

Activité(s)

- Détailler les sujets pouvant prêter à négociation dans sa vente pour se préparer

PARTIE 4

Signer et fidéliser

- La relance client
- Maximiser ses chances de conclure la vente
- Gérer une réclamation client
- Mener un entretien de fidélisation
- Développer et étendre son réseau grâce aux recommandations de ses clients

Activité(s)

- « Vendre » une idée, un projet pour se faire la main et devenir meilleur vendeur

Public

Commerciaux B2B et toute fonction ayant une forte dimension commerciale B2B

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Une première expérience du métier de commercial ou de vendeur est un plus.

Modalités d'évaluation : un questionnaire est proposé à la fin de chaque module, ainsi qu'un examen final à l'issue de la formation.

Formateur(s)



Thierry Laborde

Après 15 ans de direction marketing/commerciale et de direction générale, notamment dans le secteur du luxe, Thierry décide en 2004 de faire de sa passion pour le développement humain et des organisations son cœur de métier.

Dernière mise à jour en septembre 2025.