

## Prospection et techniques de vente en B to B

*Commercial itinérant ou sédentaire, maîtrisez une méthodologie et des techniques spécifiques à l'entretien téléphonique pour une prospection gagnante, adopter les techniques et les comportements efficaces pour découvrir, argumenter et conclure, et enfin pour comprendre les spécificités de la vente complexe*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

### Profils des stagiaires

- Commerciaux B to B

### Prérequis

- Maîtriser les fondements principaux de la relation commerciale professionnelle
- Une expérience minimale de 6 mois au sein d'une structure commerciale

### Objectifs pédagogiques

- Préparer l'appel et atteindre le bon destinataire
- Maîtriser l'entretien téléphonique et obtenir un engagement
- Adopter la posture du commercial
- Maîtriser les étapes de la vente
- Écouter pour découvrir et comprendre le besoin
- Argumenter et convaincre
- Transformer un client en partenaire
- Identifier les signes d'une vente complexe

### Contenu de la formation

- PRÉPARER L'APPEL ET ATTEINDRE LE BON DESTINATAIRE
  - Préparer son appel L'utilisation des réseaux sociaux (IN) La préparation : sa présentation, son accroche
  - Joindre sa cible Le passage des barrages : accueil, assistante, collaborateur... Les règles gagnantes : moment, durée, questions, messages ...
- MAÎTRISER L'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE
  - Maîtriser les techniques de prospection Le questionnement orienté découverte des usages des clients La reformulation
  - Pratiquer les étapes de la vente L'argumentation en bénéfices client/ROI Les mots positifs
  - Obtenir un engagement de son interlocuteur (rappel, rdv, consultation à venir, recommandation, qualification, ...)
- ADOPTER LA POSTURE DU COMMERCIAL
  - Se positionner dans la relation client Les représentations du commercial Les enjeux de la relation client
  - Valoriser ses atouts et ceux de l'entreprise La place de l'expertise dans la posture commerciale Les clés d'une présentation efficace
- MAÎTRISER LES ÉTAPES DE LA VENTE
  - Connaître les styles de vendeur Mon style de vente Les styles et leurs attentes clients associées
  - Identifier les étapes de la vente: - Les étapes clés - Le climat de confiance dès la prise de contact

# COGNITING

OF certifié QUALIOP1 au titre de la catégorie Actions de formation

410 route de Ronzières

69620 Ternand

Email: gchanson@cogniting.fr

Tel: 0660521955



- ÉCOUTER POUR DÉCOUVRIR ET COMPRENDRE LE BESOIN
  - Entendre le besoin derrière la demande Les clés de l'écoute active Les motivations SONCAS Les pouvoirs de l'acheteur
  - Parler le langage du client La synchronisation au service d'une relation commerciale de confiance Les attitudes d'écoute et de reformulation
- ARGUMENTER ET CONVAINCRE
  - Construire l'intérêt du client pour argumenter Être centré sur l'autre Passer de la caractéristique au bénéfice
  - Gérer les objections et obtenir des « oui » L'art de la conviction et de la conclusion
- TRANSFORMER UN CLIENT EN PARTENAIRE
  - Convaincre et faire adhérer Feedback, synthèse et conclusion Échange positif
  - Instaurer une relation long terme Entretenir le contact avec assertivité Animer la relation client au fil du temps
- IDENTIFIER LES SIGNAUX D'UNE VENTE COMPLEXE
  - Avoir une vision globale des enjeux, des contraintes, et des points de passage obligés pour réussir une vente complexe
  - Développer sa capacité d'adaptation avant et au cours de la négociation

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Gilles Chanson

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

## Tarifs 2023-24

- A partir de : **1445 € HT / jour**