



## LES TECHNIQUES DE VENTE B TO B

### Objectifs :

- Identifier les besoins du client
- Gérer sa prospection
- Créer des relations durables avec les clients

**Durée :**  
14 heures

**Public & Pré-requis :**  
Aucun pré requis

**Modalités pédagogiques :**  
Méthode interactive.  
Exercices d'application

**Modalités de suivi :**  
Evaluation de fin de formation.  
Attestation de formation

**Profil formateur :**  
2 à 3 ans d'expérience mini dans le domaine. Et professionnels en poste dans le domaine enseigné

### 1. Le commerce BtoB

- Ses spécificités dans la relation, sur le niveau d'information des interlocuteurs, sur le plan juridique.

### 2. Les ingrédients d'une vente BtoB réussie

- - Le questionnement, l'écoute et la reformulation
- - S'attacher aux éléments positifs
- - L'anticipation des objections à notre offre
- - La mise en avant des bénéfices pour le client,
- - L'importance du silence et le choix des mots

### 3. Préparer son entretien

- - Connaître le client (interlocuteur, secteurs, besoins...)
- - Connaître le pouvoir décisionnaire de l'interlocuteur

### 4. Construire ses arguments et son argumentation

- - Le produit/ service (caractéristiques, apport...)
- - Le prix
- - La distribution
- - La qualité organisationnelle et de suivi
- - Sa valeur ajoutée par rapport à l'offre concurrentielle.
- - Maîtriser ses marges de négociation
- - Structurer et choisir ses arguments pour démontrer que la solution répond aux attentes du client.



## 5. Conduire l'entretien de découverte

- L'identification des informations-clés à obtenir pour vendre plus facilement son produit / service (personnalité de l'interlocuteur, besoin de l'entreprise,...).
- Techniques de questionnement à travers les techniques de maïeutique.
- Proposer une ébauche d'offre adaptée au client en mettant en avant les valeurs ajoutées.
- Savoir répondre aux objections
- Obtenir l'engagement pour la suite de la démarche.
- Reprendre rendez-vous ou conclure la vente.
- Assurer le suivi des prospects

## 6. Conduire l'entretien de vente

- Reprendre les éléments déjà vus pour vérifier l'approbation du client.
- Développer une argumentation convaincante
- Pratiquer l'écoute active
- Etre clair dans ses engagements
- Faire des concessions pour emporter l'adhésion du client
- Conclure la vente et formaliser l'accord

## 7. Analyse de l'entretien

- Analyse des points forts de l'entretien
- Analyse des points de blocage de l'entreprise
- Trouver des solutions pour améliorer la performance des entretiens.