



REALIZ FORMATION

VENTE ET NÉGOCIATION B TO B

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

Eligible CPF - Répertoire spécifique RS2909

Qualiopi 
processus certifié


realizFORMATION
conseil • consulting • coaching



Public & pré-requis

La certification concerne tout professionnel chargé de vendre et négocier une offre de produit et de service auprès d'entreprises et d'organisations du secteur marchand et non marchand.

La certification « Vente et négociation B to B » permet au professionnel certifié de se trouver en capacité d'évoluer avec aisance et impact dans ses situations de vente et de négociation.

- Salariés
- Demandeurs d'emploi – personnes en reconversion
- Etudiants en fin de cycle
- Créateurs d'entreprises
- Micro-entrepreneurs
- Dirigeants

La formation ne nécessite pas de prérequis concernant un éventuel niveau de scolarité minimum. Les participants doivent savoir lire, écrire et parler Français.



Durée & modalités de la formation

Durée : 3 jours soit 24 H en inter ou intra-entreprise et 6 heures de suivi personnalisé

Modalités : formation en présentiel

Nombre de stagiaires par session : minimum 1 – maximum : 4



Objectifs pédagogiques de la formation

- 1 – Définir et mettre en œuvre sa stratégie de vente
- 2 – Prospecter efficacement
- 3 – Découvrir les besoins et attentes de son interlocuteur
- 4 – Formuler une réponse ou une solution adaptée
- 5 – S'adapter au profil comportemental de son interlocuteur
- 6 – Négocier et conclure sa vente



Méthode pédagogique retenue

La formation favorise l'échange d'expérience et le partage de bonnes pratiques. Elle alterne entre des modules de formation théoriques, des jeux de rôles et diverses mises en situation sur des cas réels.



Modalités d'exécution & d'évaluation

- Exécution : feuilles d'émargement

Le parcours de formation certifiant est réalisé sous un format « blended learning » qui associe des modalités de formation et d'évaluation à la fois présentes et distancielles. La durée et les modalités sont aménagées au cas par cas en fonction de la situation de l'apprenant.

- Contrôle de connaissances de type QCM digitalisé
- Etude de cas digitalisée
- Une mise en situation



PROGRAMME DE LA FORMATION

Etape I. PRÉPARER LA VENTE

I. VOTRE PRODUIT ET SON MARCHÉ

1. Comprendre son environnement marché
2. Identifier la clientèle (A qui vend-on ?)
3. Comprendre l'intérêt de la veille concurrentielle

II. CONSTRUIRE SON OFFRE

1. Que vend-on ?
2. Vente de produits / services
3. L'outil S.W.O.T

III. COMPRENDRE LES MOTIVATIONS D'ACHAT

1. Enjeux de la relation client

Etape II. ORGANISER LA VENTE

1. Fixer les objectifs de vente
2. Organiser sa prospection
3. Vendre

Etape III. CONCLURE LA VENTE

Cette dernière étape va permettre au stagiaire de savoir mener la phase de conclusion de vente et de comprendre les enjeux de la fidélisation pour inscrire la relation commerciale dans la durée.

1. Conclure la vente
2. Fidéliser