

## VENTE B2B

Vous êtes amenés à vendre des offres auprès de clients, mais n'avez jamais été formé? De nombreux consultants, chefs de projet ou experts d'un produit ou d'un service sont en contact direct avec les clients et dans une position de vendre ou de proposer des services complémentaires, mais restent enfermés dans un rôle familier d'exécution. Cette formation vous permet de gagner rapidement les clés pour changer de posture et développer naturellement l'activité.

### LE CONTENU DE LA FORMATION

Thèmes abordés :

- L'importance du commercial.
- Réussir sa prospection.
- Réussir son rendez-vous client.
- Entretenir la relation client.
- Utiliser les outils digitaux.
- Négocier avec succès.
- Faire face aux situations difficiles.
- Développer son offre et son marketing.
- S'adapter à la personnalité du client.

Le parcours est composé de vidéos de bonnes pratiques et d'illustrations via scénettes courtes et synthétiques (bonne / mauvaise pratique).

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Développez de nouveaux contacts**

Imprégnez-vous des meilleures techniques de prospection utilisées par les grands groupes. À l'ère du digital, gagnez du temps en utilisant les réseaux sociaux tout en maintenant vos réseaux réels.

- **Devenez le partenaire de confiance de vos clients**

Adoptez une posture de conseil, posez les bonnes questions et soyez à l'écoute pour comprendre votre client. Apprenez à entretenir une relation de confiance sur le long terme, et gardez vos clients pour la vie.

- **Augmentez vos ventes**

Grâce à nos techniques d'expert, obtenez enfin des résultats commerciaux. Optimisez votre temps, développez vos réseaux, multipliez vos rendez-vous clients et augmentez votre chiffre d'affaire.

## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Cette formation certifiante s'adresse aux personnes exerçant une fonction non-commerciale en entreprise (consultants, experts, ingénieurs...), et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients.

### **Prérequis : 2 ans d'expérience professionnelle**

Un entretien sera effectué avec l'un de nos conseillers lors de votre inscription pour valider que la formation est adaptée à vos besoins.

## CERTIFICATION

La certification "Vente BtoB" (RS6241) valide la capacité à mener une vente auprès de clients entreprises, de la phase de prospection à la conclusion de l'offre. Elle a été enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences par notre organisme (Inéa Conseil) le 25/01/2023, sa date de fin de validité est le 25/01/2026.

## DATES ET LIEUX DE LA FORMATION

Nos sessions de formation sont disponibles tout au long de l'année, en présentiel à Paris et dans toutes les régions de France grâce à notre réseau de formateurs et coachs experts, ainsi qu'en hybride ou en 100% distanciel. Dans notre formation, nous mettons à disposition toutes les ressources nécessaires pour vous assurer un parcours d'apprentissage optimal et de qualité.

Selon la formule d'accompagnement, vous aurez accès à des cours vidéos réalisés par des coachs formateurs certifiés, des interventions physiques en présentiel pour accompagner vos équipes et même des sessions de sessions personnalisées avec un coach expert.

## CONTACTEZ-NOUS !

14, rue Barbès  
92300 Levallois-Perret

01 47 20 31 46  
contact@ineaconseil.fr