



FORMATION CERTIFIANTE

Vente B2B



Olivier JACOB

Fondateur et Directeur Général d'Inéa Conseil



Maîtrisez les codes de la vente B2B pour performer durablement. Dans un environnement commercial en constante mutation, vendre ne suffit plus. Il faut comprendre. Comprendre les besoins réels de ses clients, leur écosystème, leurs contraintes internes et leur logique de décision. La vente B2B impose rigueur, stratégie et posture. Elle exige d'aller bien au-delà du simple argumentaire produit.

Chez Inéa Conseil, nous accompagnons depuis plus de 15 ans les professionnels du commerce et du management à développer des compétences concrètes, immédiatement applicables sur le terrain.

Notre formation certifiante "Vente B2B", éligible au CPF, a été pensée pour celles et ceux qui souhaitent :

- Structurer leur démarche commerciale
- Développer une posture de conseil plutôt que de "vendeur"
- Mieux négocier en environnement complexe
- Gérer efficacement le cycle de vente long
- Créer de la valeur dans chaque interaction client

Qu'il s'agisse de commerciaux terrain, de responsables de comptes, de business developers ou de consultants, cette formation s'adresse à tous les professionnels qui évoluent dans un contexte BtoB exigeant et souhaitent monter en compétences avec des outils concrets et une approche ancrée dans le réel.

Avec l'expertise de nos formateurs issus du terrain, un format dynamique mêlant mises en situation, coaching individuel et méthodologie rigoureuse, vous deviendrez un acteur clé du développement commercial de votre entreprise. Vous méritez de réussir !

A man in a light blue shirt and dark tie is smiling and looking towards a woman in a grey blazer. They are in an office setting with a laptop and a pen holder on the table. The man's hands are clasped together. The woman is seen from the back, looking at the man. The background shows a modern office with glass partitions and warm lighting.

LA FORMATION VENTE B2B
LA DESCRIPTION

LA FORMATION DESCRIPTION

De nombreux profils ne bénéficiant pas de formation commerciale sont de plus en plus sollicités pour développer l'activité de l'entreprise, notamment les consultants au sein de cabinets de conseil ou les experts au sein d'entreprises offrant produits ou solutions techniques.

La certification "Vente B2B" répond à un enjeu crucial pour les entreprises évoluant dans un environnement économique de plus en plus complexe et compétitif. Elle s'adresse spécifiquement aux professionnels non commerciaux qui se trouvent de plus en plus souvent en première ligne pour vendre directement des offres et solutions aux prospects et clients B2B.

LA CERTIFICATION

La formation permet d'obtenir la certification «**Vente B2B**».

Dans le contexte actuel, la frontière entre les rôles techniques et commerciaux s'estompe progressivement. Les entreprises reconnaissent la valeur ajoutée que ces profils techniques peuvent apporter dans le processus de vente, notamment grâce à leur expertise approfondie des produits ou services. Cependant, ces professionnels, bien que maîtrisant parfaitement les aspects techniques de leur domaine, peuvent se sentir moins à l'aise avec les compétences commerciales nécessaires pour conclure efficacement des ventes. Cette certification vise donc à combler ce gap en dotant ces experts techniques des compétences commerciales essentielles pour réussir dans un environnement B to B.

La formation "Vente BtoB" prépare à la certification détenue par Inéa qui valide vos compétences en vente et est enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le numéro RS7330 par notre organisme depuis le 27/10/2025 avec une date de fin de validité au 26/10/2030.

LES **COMPÉTENCES ATTESTÉES**

- ▶ Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB
- ▶ Identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect en BtoB
- ▶ Conduire une argumentation commerciale BtoB
- ▶ Finaliser la vente en BtoB à travers une conclusion structurée
- ▶ Réaliser un suivi personnalisé du client BtoB

LES **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- Elaboration d'un projet professionnel de vente auprès de prospects et clients en BtoB dans son contexte professionnel, produit et transmis sous forme d'un rapport écrit.
- Mise en situation professionnelle de vente B2B, sous forme d'une simulation d'entretien de vente.



LE PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cette formation certifiante s'adresse aux personnes exerçant une fonction non-commerciale (consultants, experts métiers, ingénieurs, profils techniques ou fonctionnels) ayant 1 an d'expérience professionnelle et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients et qui souhaitent acquérir les fondamentaux de la vente BtoB pour développer leur activité.

Le **référent handicap** peut vous aider à **adapter le parcours** en fonction des besoins. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. L'ingénieur de certification s'engage dans la mesure du possible à élaborer des modalités d'évaluation inclusives permettant une adaptation du format.

Taux de réussite aux épreuves de certification (2024) : 93,75%

LES MODALITÉS D'ACCÈS

Contactez-nous par téléphone au **01 47 20 31 46**, un de nos conseillers vous apportera une réponse sous 48h.

Un **entretien individuel** avec l'un de nos conseillers permettra :

- de vérifier l'adéquation de la formation avec vos besoins,
- de préciser votre parcours,
- et de définir les dates de session les plus adaptées.

LES DATES ET LIEUX DE FORMATION

Les formations sont accessibles **tout au long de l'année, en présentiel** (dans vos locaux, ou dans nos salles dédiées à Levallois, selon l'organisation convenue) et **à distance** via Microsoft Teams ou tout autre outil de visio-conférence compatibles avec les contraintes internes de votre organisation et de notre organisme de formation.

Pour les **parcours en e-learning**, nous utilisons notre plateforme Learnbox, depuis ordinateur, tablette ou smartphone (équipement requis pour la formation). Le contenu intègre : des vidéos, des exercices interactifs, des ressources en ligne, des modules SCORM, des documents téléchargeables et des supports d'entraînement.

Nos formations peuvent être suivies en individuel ou en collectif.

En session collective, la formation est assurée dès 4 participants, pour un maximum de 12 participants afin de garantir un accompagnement personnalisé, des échanges riches et un suivi attentif des mises en pratique.

LES CHAPITRES

CHAPITRE 1 :

L'IMPORTANCE DU COMMERCIAL

- › Comment réussir à progresser ?
- › Réussir ses ventes : les étapes clés

CHAPITRE 2 :

RÉUSSIR SA PROSPECTION

- › Préparez sa prospection
- › Gérer son temps commercial
- › Quels sont les différents canaux pour prospecter
- › Prospectez à distance
- › Comment réussir sa prospection par téléphone
- › Comment prendre rendez-vous par mail
- › Prospectez grâce à son réseau
- › L'approche réseau
- › Comment obtenir des mises en relation
- › Comment optimiser la prise de contact dans le cadre d'événements aborder quelqu'un, organiser un événement et développer son réseau interne
- › Maîtrisez le social selling
- › Pourquoi et comment utiliser les réseaux sociaux dans le cadre de démarches commerciales
- › Optimiser ses publications, son profil et activer son réseau grâce à LinkedIn

CHAPITRE 3 :

RÉUSSIR SON RENDEZ-VOUS CLIENT

- › Suivre et relancer le client
- › Mieux organiser et piloter son compte avec le CRM
- › Comment préparer son rendez-vous
- › Comment réussir son rendez-vous client
- › Réussir son pitch
- › Réussir la découverte des besoins
- › La méthode soncas
- › Développer l'écoute active
- › Réussir son argumentation
- › Répondre efficacement aux objections
- › Réussir son rendez-vous à plusieurs
- › Conclure la vente
- › Comment réussir sa communication client
- › Communication verbale et non verbale
- › Analyse transactionnelle comment développer ses compétences d'écoute

CHAPITRE 4 :

ENTREtenir LA RELATION CLIENT

- › Garder contact avec son client
- › Réussir son feedback commercial
- › Développer la relation client
- › Développer la confiance lors des entretiens commerciaux

LES CHAPITRES

CHAPITRE 5 :

NÉGOCIER AVEC SUCCÈS

- › Réussir ses négociations
- › Préparer ces négociations
- › Avancer dans la négociation
- › La négociation tarifaire
- › La négociation complexe
- › Défendre son prix
- › Se différencier

CHAPITRE 6 :

FAIRE FACE AUX SITUATIONS DIFFICILES

- › Traiter une réclamation client
- › Faire face à un DG
- › Situations difficiles lors d'une présentation
- › Traiter les objections
- › Gérer les interlocuteurs

CHAPITRE 7 :

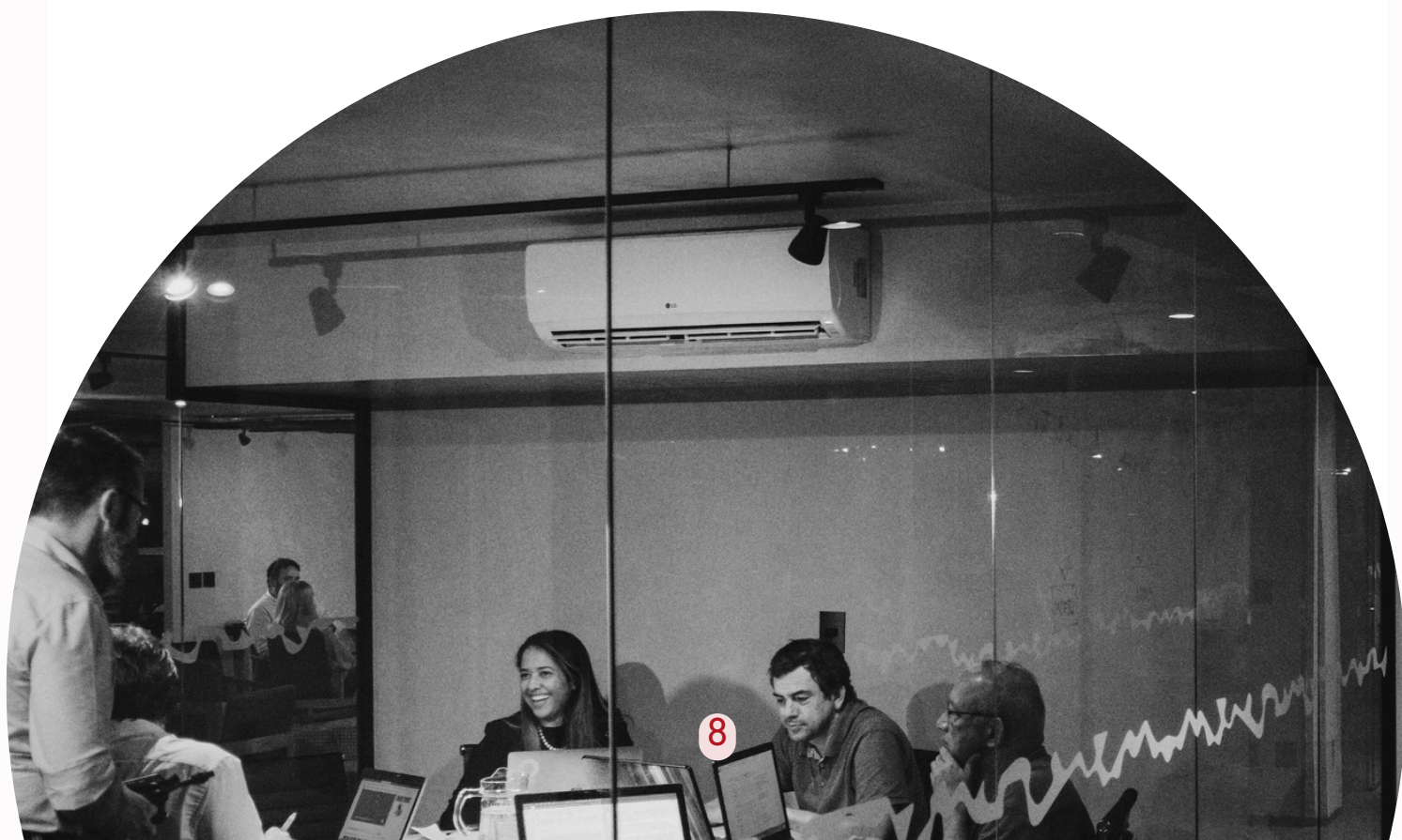
DÉVELOPPER SON OFFRE ET SON MARKETING

- › Comment construire son étude de marché
- › Comment créer une proposition de valeur
- › Rédiger une brochure et d'autres outils / supports de vente
- › Optimiser la création de vos propositions commerciales

CHAPITRE 8 :

S'ADAPTER À LA PERSONNALITÉ DU CLIENT

- › Comment s'adapter à votre client grâce à la méthode D.I.S.C
- › Les leviers de l'influence
- › Réussir sa communication client (verbal non verbal)
- › Comment développer ses compétences d'écoute
- › L'analyse transactionnelle



VOTRE PROJET FORMATION
POURQUOI CHOISIR INÉA ?

LES CHIFFRES CLÉS

20 000 PARTICIPANTS FORMÉS

Au cours de nos 18 ans d'expérience, nous avons pu accompagner des milliers de participants (particuliers ou salariés), issus de tous secteurs. Notre objectif principal est votre satisfaction.

Nous souhaitons que nos formations vous permettent d'évoluer tant au niveau professionnel que personnel et, dans certains cas, vous offrir de nouvelles opportunités.

+ 135 ENTREPRISES CLIENTES

Parmi ces entreprises ayant fait confiance à Inéa, on y retrouve aussi bien de grands groupes que de petites entreprises. Tous nos clients ont été satisfaits de nos prestations, et nous renouvelons cet accompagnement avec certains chaque année.

Nous avons collaboré par exemple avec Mercedes, La Poste, Grant Thornton, Hachette, Lexis Nexis ou encore Deloitte.

+ 70 COACHS EXPERTS

Chez Inéa, chaque coach est un expert dans son domaine.

Nous collaborons avec des professionnels de tous secteurs, vous permettant d'être formés sur une grande variété de sujets. Tous nos coachs sont sélectionnés en fonction de leur diplôme, ainsi que de leur expérience professionnelle. Ils restent disponibles tout au long de votre parcours ainsi qu'après, vous offrant ainsi un accompagnement individuel dans la bienveillance.



NOTRE **ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL**

LES ENJEUX

Parce que chaque professionnel mérite un accompagnement adapté à ses besoins et à son rythme. INÉA Conseil propose un accompagnement certifié CPF pour toutes les personnes souhaitant développer leurs compétences en management, communication, vente, ou pilotage d'activité, dans une logique de montée en puissance durable.

LES FORMATS POSSIBLES

- **Bilan personnel** : Pour faire le point sur votre parcours et définir un projet professionnel aligné avec vos ambitions.
- **Coaching professionnel** : Pour renforcer vos soft skills, votre posture managériale et votre efficacité relationnelle.
- **Formation sur mesure CPF** : Pour acquérir des compétences opérationnelles directement applicables dans votre quotidien professionnel.

LES PHASES DE LA FORMATION

1. Phase de diagnostic

Un premier échange pour analyser votre situation, vos objectifs et choisir le format le plus pertinent.

Nous définissons ensemble la durée, la fréquence et les modalités (présentiel, distanciel ou hybride).

2. Phase de mise en œuvre et de suivi

Des séances de travail personnalisées, avec mises en pratique concrètes, feedbacks réguliers et suivi des progrès.

Chaque séance combine introspection, entraînement et plan d'action.

NOS LIVRABLES



UN ACCÈS E-LEARNING

Chaque participant bénéficie d'un accès illimité pendant 12 mois à la plateforme e-learning INÉA Conseil. Cet accès peut être prolongé sur demande.

Cet accès permet de revoir les modules de formation, les vidéos, les exercices et les fiches pratiques à tout moment, pour consolider les apprentissages et progresser à son rythme.



DES GRILLES ET SUPPORTS D'ÉVALUATION

Les grilles d'entretien et les supports pédagogiques INÉA Conseil permettent un suivi précis et structuré de la montée en compétence de chaque participant.

Elles servent de fil conducteur tout au long du parcours, de l'évaluation initiale jusqu'à la mise en pratique opérationnelle, afin d'assurer une progression mesurable, concrète et durable.



Formez-vous avec Inéa Conseil et faites la différence.

14, rue Barbès
92300 Levallois-Peret

70, avenue d'Iéna
75016 Paris

contact@ineaconseil.fr

01 47 20 31 46

www.ineaconseil.fr

Retrouvez-nous sur :

