





## Programme de la formation

### Je deviens commercial B2B

-  En groupe sur site
-  21 heures sur 3 jour(s)
-  Salarié en poste · De 4 à 10 participants
-  Sur devis

### Description courte

Cette formation initie les participants aux fondamentaux du cycle de vente en B2B, en développant leur capacité à adopter une posture de consultant. Elle se concentre sur chaque étape clé du cycle de vente, depuis la qualification jusqu'au closing, et sur les compétences relationnelles nécessaires pour réussir.

### Profil des participants

Nouveaux commerciaux, ou commerciaux souhaitant revoir les fondamentaux de leur métier.

### Prérequis

Travailler dans un environnement B2B.

### Objectifs

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Préparer, conduire efficacement et structurer chaque étape du cycle de vente.
- Adopter une posture de consultant en clientèle.
- Se présenter, ainsi que son entreprise et son offre, de manière claire et convaincante.
- Gérer les objections avec professionnalisme.

### Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Préparer, conduire efficacement et structurer chaque étape du cycle de vente.
- Adopter une posture de consultant en clientèle.
- Se présenter, ainsi que son entreprise et son offre, de manière claire et convaincante.
- Gérer les objections avec professionnalisme.

### Contenu

#### 1. Adopter une posture commerciale gagnante.

- Comprendre les missions d'un commercial orienté B2B : rôle de conseiller, créateur de solutions.
- Adopter une posture de consultant : écoute, empathie, compréhension des enjeux du client, cadrage

d'entretien.

- Présenter sa personne, son entreprise et sa proposition de valeur (USP) de façon concise et attractive.

## 2. Comprendre et maîtriser les étapes du cycle de vente de la découverte au closing.

- Comprendre et pratiquer avec méthodologie les différentes étapes du cycle de vente : découverte, qualification, soutenance, négociation et closing.
- S'approprier les règles d'or de la construction d'une soutenance commerciale.
- Développer un argumentaire pertinent et adapté au client avec la méthode CAB.
- S'approprier une méthode de réponse aux objections.

Ateliers pratiques : jeux de rôle intensifs pour pratiquer les différentes étapes.

## 3. Développer des compétences d'écoute.

- Pratiquer les techniques de questionnement (questions ouvertes CQCOQP, reformulation, écoute active) pour obtenir des informations clés.
- Identifier le SONCASE client.

## 4. Créer un climat de confiance client

- Établir une connexion avec le client dès les premiers échanges.
- Réaliser un compte-rendu utile et impactant à l'issue de l'entretien client.
- Comprendre l'importance du suivi et de la satisfaction client dans le processus de fidélisation.

## Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques en présentiel : méthode interrogative, méthode participative, méthode active.

Cette formation comporte de nombreux exercices pratiques sur chacune des briques du cycle de vente.

Matériel pédagogique : jeux de rôle avec fiches d'observations, jeux de cartes, ateliers de groupe, réflexion individuelle.

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

**Test de positionnement en amont** : Questionnaire de positionnement pour évaluer les compétences de base et ajuster les ateliers.

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critère d'évaluation
Se présenter, présenter son entreprise et sa proposition de valeur.	Exercice pratique : présentation devant l'ensemble des participants avec grille d'observation.	<p>Non évalué = n'a pas participé à l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais la présentation n'est pas pertinente.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, mais la présentation peut encore être améliorée.</p> <p>Acquis = exercice réalisé avec une présentation pertinente.</p>
Questionner et écouter activement	Réalisation d'un entretien de découverte client en utilisant les outils de l'écoute active.	<p>Non évalué = n'a pas participé à l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais la structure de l'entretien ou les capacités d'écoute ne sont pas au niveau attendu.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, la structure de l'entretien et les capacités d'écoute sont en cours d'assimilation mais peuvent encore être développés.</p> <p>Acquis = exercice réalisé dans le respect de la structure vue en séance et en utilisant différents outils issus de l'écoute active.</p>
Réaliser une présentation de soutenance commerciale.	Elaborer une proposition commerciale et faire face aux objections clients.	<p>Non évalué = non réalisation de l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé mais la structure de la proposition commerciale ou de la réponse aux objections n'est pas assimilée.</p>

	<p>En cours d'acquisition = exercice réalisé mais la structure de la proposition commerciale ou de la réponse aux objections n'est pas assimilée peut encore être améliorée.</p> <p>Acquis = exercice réalisé dans le respect de la structure.</p>
--	--

Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)

### Mode de validation

Attestation de participation à la formation.

### Financements possibles

Cette formation est éligible au financement par les OPCO.

### Modalités et délai d'accès

Inscription par l'entreprise au plus tard 2 semaines avant le début de la formation.

### Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** (*mise en place de compensation...*)

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

### Intervenant

- Yohan Boilleaut, 10 ans d'expertise en vente dans le retail puis en tant que KAM chez Orange Business. Responsable de la stratégie de formation des équipes commerciales B2B Grand Est chez Orange Business.
- Expertise : management commercial des grands comptes.
- Diplômes : Master 2 en management – école de commerce SKEMA Business School.
- Coach professionnel certifié ICF/RNCP-SIMACS.
- Certification codéveloppement en cours avec le CECODEV.