PROSPECTER ET VENDRE AUX GRANDS COMPTES

2 jours

RÉUSSIR L'ENTRÉE EN RELATION, NÉGOCIER ET CONCLURE SES VENTES AUX GRANDS COMPTES

PROGRAMME DE LA FORMATION

STRUCTURER L'ENTRÉE EN RELATION AVEC UN PROSPECT

› La boite à outils de l'entrée en relation avec un prospect
– élaborer la cartographie de votre prospect
– l'activité, les décideurs et leurs coordonnées
– l'actualité du prospect et les perspectives de son secteur d'activité
– les méthodes permettant d'optimiser les recherches d'informations sur les prospects (Linkedin, réseaux sociaux, Google)

Cas pratique : élaborer la cartographie d'un de vos prospects

› Les différentes techniques d'entrée en relation
– la prospection par la recommandation (mode opératoire)

Jeux de rôle : formuler une demande de recommandation

– la prospection dans le dur combiné mail + téléphone
– le mail centré client "toi-moi-nous"

Cas pratique : rédiger le mail "toi-moi-nous" de votre prospect

– les étapes de l'appel téléphonique de prise de rendez-vous

Cas pratique : rédiger sa trame d'appel téléphonique
Jeux de rôle : s'entrainer à réaliser l'appel téléphonique de prise de rendez-vous

› Organisez votre prospection
– intégrer la prospection dans son quotidien opérationnel
– structurer votre semaine de prospection efficacement

L'ENTRETIEN DE VENTE R1 AVEC UN PROSPECT

› Présenter sa valeur ajoutée et se différencier

Jeux de rôle : s'entrainer à présenter sa valeur ajoutée et se différencier

› La marguerite de la découverte en mode approche globale
› Apportez de la fluidité dans votre approche globale : le principe des passerelles-rebond
› Différences entre besoins et motivations affect
› L'effet de levier des motivations affect
› Mettre en œuvre les techniques de questionnement (changement et conséquences)

Cas pratique : rédiger ses questions visant à identifier les motivations affect
Jeux de rôle : s'entrainer à réaliser son R1

› Reformuler les motivations affect et les besoins de votre prospect

Jeux de rôle : s'entrainer à reformuler les motivations affect et les besoins de votre prospect

L'ENTRETIEN DE VENTE R2 AVEC UN PROSPECT

› Argumenter ses solutions en exploitant les motivations affect du prospect : l'argumentation MMS (Motivations / Moyens / Solutions)

Cas pratique : construisez votre argumentation MMS
Jeux de rôle : s'entrainer à argumenter en MMS

› Intégrer la différence entre convaincre et persuader

Jeux de rôles : s'entrainer à persuader le prospect

› Traiter les objections et garder le lead en toute situation

Jeu : la bataille des objections
Jeux de rôle : s'entrainer à garder le lead en traitant les objections

› Engager votre prospect : les techniques de closing

Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

OBJECTIFS

Mettre en œuvre l'entrée en relation avec ses prospects BtoB.
Persuader ses prospects BtoB.
Conclure ses ventes avec les prospects BtoB.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des illustrations et applications concrètes à travers des exemples et des jeux de rôle permettant de s'entraîner
Une formation de 2 jours pour réussir l'entrée en relation et conclure ses ventes aux grands comptes

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux ayant une première expérience en vente BtoB

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 610 € HT - Réf : MPC-GRCO

Validité : 30 juin 2026

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
les 21 et 22 mai 2026

Formation à distance :
les 19 et 20 novembre 2026

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)

☐ Mme ☐ M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :

.....

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal |_|_|_|_|_| Ville .....

Téléphone ..... Fax .....

N°d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF ..... N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom ..... Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) ..... E-mail .....

Facturation/Règlement

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :**

À l'attention de ☐ Mme ☐ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

.....

.....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

☐ OUI ☐ NON

Si OUI, numéro : .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO

☐ **FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :**

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal |_|_|_|_|_|

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur *www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*