PROFESSIONNALISER VOS TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION

2 jours

ACCROITRE SES PERFORMANCES COMMERCIALES

PROGRAMME DE LA FORMATION

IDENTIFIER LES ÉTAPES DU PARCOURS CLIENT BTOB

› Les phases de la prospection
› Les phases de vente / négociation
› Les phases du SAV (expérience client, vente additionnelle)

RÉUSSIR SA PROSPECTION BTOB

› 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

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

› La prise de contact
  – les différentes approches (mail, téléphone, autres)
  – le mail centré client "toi-moi-nous"

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

RÉUSSIR SON R1 (CLIENT ET/OU PROSPECT)

› Présenter sa valeur ajoutée et se différencier
› Réaliser une découverte centrée client
  – la marguerite de la découverte en mode approche globale
  – l'approche globale d'un prospect versus celle d'un client
  – mettre en œuvre les techniques de questionnement

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entrainer à présenter sa valeur ajoutée et se différencier
Appliquer | Cas pratique : rédiger ses questions de découverte
Expérimenter | Jeux de rôle : s'entrainer à réaliser son R1

› Reformuler les besoins identifiés

Expérimenter | Jeux de rôle : s'entrainer à reformuler en mode "centré client"

RÉUSSIR SON R2 (CLIENT ET/OU PROSPECT)

› Argumenter ses solutions en restant centré client

Appliquer | Cas pratique : construire son argumentaire "centré client"
Expérimenter | Jeux de rôle : s'entrainer à argumenter "centré client"

› Identifier la différence entre convaincre et persuader

Appliquer | Cas pratique : compléter son argumentation avec des arguments "persuader"
Expérimenter | Jeux de rôles : s'entrainer à persuader le client et/ou prospect

› Traiter les objections et garder le lead en toute situation
  – les techniques qui permettent de garder le lead en toute situation

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

OCCUPER L'ESPACE COMMERCIAL POST VENTE

› Quelle périodicité de contact post-vente ?
› Quel contenu de contact post-vente ?

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

OBJECTIFS

Mettre en œuvre les étapes du parcours client BtoB.
Réussir sa prospection BtoB.
Réussir ses R1 BtoB.
Réussir ses R2 BtoB.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle centrée sur le quotidien des commerciaux
Des postures et techniques à mettre en application dès la fin de la formation

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux BtoB tout secteur d'activité

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

1 490 € HT - Réf : MPC-PROV

Validité : 30 juin 2025

PROCHAINES SESSIONS

Paris Montparnasse :
les 13 et 14 novembre 2025

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.*