iFFP
Institut Français de Formation Professionelle

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Formation Commercial B2B

Durée : 210 heures

Certification : BTS Technico - Commercial

Prix : 3910

Référence : 2101101

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Stratégie commerciale
Pour qui ?	Vendeurs, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux ou ingénieurs d'affaires
Prérequis	Première expérience souhaitée dans une fonction commerciale ou relation client
Objectifs pédagogiques	Maîtriser toutes les phases de l'entretien de vente S'affirmer et argumenter de façon assertive face aux clients Elaborer une grille de négociation pour négocier avec efficacité Convaincre son client Traiter les objections Maîtriser les techniques de closing efficaces Vendre en face à face des produits et des services référencés aux entreprises et aux particuliers (Bloc 2 Titre professionnel Conseiller(e) commercial)
Contenu de la formation	MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE L'importance de la vente dans le processus marketing et commercial La vente aux professionnels et aux particuliers La prise de contact : techniques pour se présenter Attitudes de communication pour briser la glace La communication non verbale Pratiquer la technique de l'entonnoir pour la découverte des besoins

	Questionner : utiliser différents types de questions Écouter : l'écoute active pour rebondir Analyser les différents leviers de motivation et reformuler les besoins du client Démontrer l'adéquation de la solution au besoin : utiliser l'argumentaire SONCAS Mettre en avant les bénéfices clients : CAB Transformer une objection en un élément positif Traiter l'objection prix avec différentes techniques Travaux pratiques : nombreuses mises en situation sur les différentes phases de l'entretien de vente COMPLEMENT Découvrir les besoins et motivations du prospect Réussir ses négociation commerciale, les points clés Connaître et dérouler son cycle de vente : technique, stratégie, tactique d'une négociation en B2B Cycle de vente face au cycle d'achat ELABORER UNE GRILLE DE NEGOCIATION Élaborer la cible de négociation : sauvegarder ses marges Anticiper le refus : bâtir une MESORE efficace Identifier les objets de négociation autres que le prix Garder le leadership face à l'intimidation et la pression des acheteurs professionnels Maîtriser les techniques de closing Traiter les objections de dernière minute et obtenir un accord Rassurer un acheteur fuyant Technique de l'enchaînement logique Reformuler les points d'accord et de douleurs Formaliser l'accord Anticiper la suite de la négociation Conforter l'acheteur : les techniques de valorisation Consolider la confiance : la technique de "l'ancrage" Travaux pratiques : techniques pour préparer les étapes majeures du cycle

	Rédaction, présentation de sa grille de négociation Mises en situation : un acheteur et un vendeur se font face dans une négociation Echange sur le thème de la négociation COMPLEMENT Introduction à l'art de conclure Conclure une vente Répondre aux objections et savoir rebondir Accueillir et comprendre les objections : les différents types d'objections Identifier quand et pourquoi elle survient Chercher et trouver l'objection derrière l'objection Personnalité du client et expression de l'objection Les règles de base et les techniques à utiliser Repérer notre attitude personnelle face aux objections Voir l'objection comme une chance offerte au vendeur Notre position face à notre interlocuteur : utiliser un canal de communication adapté Le cas de l'objection sur le prix Anticiper les objections : rechercher les objections possibles pour les prévenir Transformer les arguments de nos concurrents Savoir influencer pour répondre aux objections Adopter une communication positive pour mieux influencer Se centrer sur votre interlocuteur Mesurer la portée d'une objection : qui est face à vous ? S'adapter aux types de réactions possibles Atelier d'identification et de classement des objections rencontrées par chaque stagiaire Jeux de rôle : traitement des objections en face-à-face et en groupe COMPLEMENT Traiter les objections Renforcer son impact en entretien de vente Identifier vos réactions face à vos clients : mesurer votre assertivité

	Déjouer les pièges de la mécommunication Oser dépasser vos craintes, vos appréhensions Découvrir vos croyances limitantes et messages contraignants Développer votre image et votre crédibilité Connaître et reconnaître vos qualités et limites Utiliser les techniques de réassurance Utiliser des techniques pour projeter une image de crédibilité Argumenter de façon persuasive et assertive : affirmer vos intentions et rassurer votre client Utiliser le recadrage positif Éviter au doute de s'installer Oser vous affirmer face à vos clients : répondre posément à une critique Prononcer un refus acceptable par le client Influencer votre client et satisfaire ses besoins psychologiques Donner envie et faire adhérer à sa cause Faire du lobbying Travaux pratiques : test mesurant votre niveau d'assertivité, entraînement à la préparation mentale Exercice : accueillir et gérer les différentes objections clients COMPLEMENT Argumenter pour convaincre le client Formuler ses arguments Journée de certification Cette journée est destinée à valider les connaissances acquises au cours du cycle certifiant "chargé d'affaires" Les domaines de compétences validés portent sur vos aptitudes à organiser votre prospection, convaincre et développer une relation de qualité avec vos clients Travaux pratiques Dans le cadre de cette journée, les participants auront une épreuve écrite à passer et différentes mises en situation PROGRAMME DE FORMATION

	Présentation de la certification Présentation du déroulé des épreuves (timing, documents autorisés etc..) Consignes sur le déroulement Questions des participants Entretien individuel Etablir le bilan de la formation avec le stagiaire Dans quel contexte s'intégre son activité Préparer un jeu de rôle sur mesure (épreuve 4) Epreuve écrite: QCM 25 questions ouvertes dont l'objectif est de synthétiser les connaissances acquises Rendre opérationnelle ses connaissances théoriques Mises en situation comportementales Plusieurs mises en situation filmées Entretien filmé + debriefing personnalisé Examen Résultat de l'épreuve fourni à posteriori
Suite de parcours possible	Techniques de vente Négociation commerciale
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région

MON COMPTE FORMATION

CONTACTS

IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux

01 80 88 44 55

administration@iffp.pro