
Les techniques de vente en B to B

Objectifs pédagogiques

- Approfondir le modèle de vente pour optimiser son acte commercial
- Maîtriser les techniques de découverte des clients et d'analyse des besoins
- Argumenter efficacement et répondre aux objections
- Identifier les feux verts pour conclure la vente

Public visé

Tout public ayant des activités commerciales

Programme

Construire la relation et le Contact pour établir un rapport de confiance

- Développer sa flexibilité comportementale
- Le cadre de référence de notre interlocuteur
- Les techniques de synchronisation verbales et non verbales
- Les différents registres de perception de l'information
- Cadrer son entretien et rester le pilote. Annoncer les objectifs de l'entretien

Lever les freins et Connaître : obtenir le maximum d'informations

- Les informations à découvrir
- Les attentes et besoins du prospect/client
- Les motivations (S.O.N.C.A.S.), les craintes
- Les techniques de questionnement (Démarche A.I.D.E.)
- Les techniques de reformulation

Engager le client et Convaincre : démontrer l'adéquation entre les attentes et besoins de prospect/client et l'offre produits/services

- Construire son argumentaire
- Reprendre les termes du client
- Mettre en avant les bénéfices et avantages client
- Etayer par les caractéristiques produits / services
- Traiter les objections
- Présenter et défendre un prix

Engager le client et Conclure : accélérer la prise de décision favorable

- Identifier les feux verts de la décision
- Obtenir un engagement
- Formaliser la transaction
- Définir les modalités d'après-vente
- Laisser une impression positive

Suivre et accompagner ses clients dans la durée pour rebondir et fidéliser

Les techniques de vente en B to B

Méthodes et supports pédagogiques

- Training intensif
- Utilisation de la vidéo et débriefing
- Plan d'action personnel pour chaque participant
- Outillage simple et concret

L'intervenant

Eric DEMOULIERE – Responsable de Département au sein de la société Actiforces

Durée, date et lieu

Durée	Date	Lieu
1 jour (7h) – de 9h à 17h	13 novembre 2018	Cité de l'Agriculture - Orléans

Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	450,00€ HT (soit 540,00€ TTC) / personne
Tarif non adhérent AREA	550,00€ HT (soit 660,00€ TTC) / personne

- Frais de restauration offert
- Frais de déplacement et d'hébergement à la charge du stagiaire

Le +

- Un groupe de 12 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.