

Techniques de vente en B to B

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre ce qu'est un processus de vente et en identifier les étapes clés
- S'approprier les techniques pour conduire et conclure un entretien efficace
- Elaborer une relation Gagnant/Gagnant avec son client et s'inscrire dans la durée

Public visé

Tout professionnel de la relation client souhaitant développer ses techniques de vente en B to B

Programme

Découvrir le modèle 4 X C et étude de la phase de Contact

- Identifier les grandes étapes du modèle 4 X C
- Comprendre la divergence apparente des intérêts vendeur / acheteur
- Analyser l'étape de contact : l'organisation du vendeur et la gestion du contact en amont du face à face, les attitudes gagnantes en face à face, la gestion des contacts multiples
- Maîtriser la relation de la phase de contact à l'étape de découverte

La phase Connaître pour découvrir le besoin du client

- Identifier a priori les opportunités et les gisements d'affaires
- Rappeler les techniques de communication : écoute active, questionnement, empathie
- Comprendre le SPISS : un guide de questionnement pour découvrir les besoins du client
- Construire son propre guide de questionnement pour la découverte
- Utiliser le SONCAS pour identifier les motivations du client et préparer son argumentation
- Pratiquer de la phase « Connaître » à l'argumentation

La phase Convaincre pour vendre la valeur de l'offre et traiter les objections

- Apprendre les techniques d'argumentation pour se différencier. Hiérarchiser les besoins ; le CAB (Caractéristique / Avantage / Bénéfice)
- Développer son propre argumentaire avec la technique CAB
- Identifier les objections difficiles et récurrentes (hors prix)
- Traiter les tensions inhérentes aux situations de traitement des objections
- Utiliser la technique (ARE) pour les traiter
- Pratiquer de la phase convaincre à la phase conclure

Techniques de vente en B to B

Négocier et traiter la phase Conclure. Préparer l'avenir

- Utiliser la flexibilité situationnelle et relationnelle : un atout pour construire une relation Gagnant / Gagnant
- Connaître les 10 règles d'or de la négociation
- Détecter les signaux faibles qui annoncent qu'il est temps de conclure
- Conclure : les trois techniques pour mettre fin à un entretien
- Suivre et accompagner son client dans la durée
- Faire le bilan de la formation et expression des axes de progrès individuels

Méthodes et supports pédagogiques

- Pédagogie active et participative
- Mise en situation des scénarios pré-établis
- Visualisation de vidéos « erreurs » et « bonnes pratiques » en management
- Définir son plan de progrès
- Feuille d'émargement
- Attestation de présence
- Évaluation des compétences acquises : QCM, Cas pratiques, Quiz

L'intervenant

Consultant ACTIFORCES ayant une forte expérience terrain et ayant occupé des fonctions de management à différents niveaux (directeur de service, direction, manager de projet, DRH)

Durée, date et lieu

Durée	Date	Lieu
2 jours (14h) – de 9h à 17h	2 + 3 octobre 2023	Cité de l'Agriculture - Orléans

- La confirmation d'inscription vous sera adressée par mail.
- Si la formation devait être annulée faute de participants vous seriez également prévenu par mail 15 jours avant le début de la formation.

Techniques de vente en B to B

Coût de la formation

Tarif adhérent AREA	1 100,00€ HT (soit 1 320,00€ TTC) / personne / 2 jours
Tarif non adhérent AREA	1 300,00€ HT (soit 1 560,00€ TTC) / personne / 2 jours

Le +

- Un groupe de 12 participants maximum, tous professionnels de l'agroalimentaire afin de partager des expériences et des préoccupations concrètes.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Afin de répondre aux différentes contraintes merci de nous contacter.

