



# Mener des négociations commerciales en B to B

## Objectifs pédagogiques :

Les participants à l'issue de la formation, seront capables de :

- Construire une démarche de prospection efficace
- Identifier et qualifier des opportunités
- Argumenter la valeur de son offre
- Mener des négociations commerciales

## Durée :

3 jours : 21 heures

**Le module 1 sur la prospection peut être proposé séparément sur 1 journée.**

## Public :

Commerciaux, ingénieurs commerciaux, technico commerciaux, créateurs d'entreprise

## Prérequis : Aucun

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

## Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques

Méthode active et participative

QCM , mises en situation : jeux de rôles

## Modalités d'évaluation :

Évaluation diagnostique en début de formation

Évaluation formative en cours de formation, basée sur des exercices, et des jeux de rôles.

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

**Formation qualifiante** : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

## Programme :

## **1.Prospecter efficacement : 7h**

1. Comprendre les enjeux de la prospection
  - Mesurer l'importance de la prospection dans le cycle de vente
  - Intégrer la prospection dans sa stratégie commerciale
  - Distinguer Les différentes stratégies et types de prospection
2. Bâtir un plan de prospection
  - Cibler ses prospects pour obtenir des rendez vous utiles
  - Segmenter ses clients avec la matrice ABC croisée
  - Collecter des informations en amont
3. Identifier et tirer parti des différents canaux de prospection
  - Intégrer les caractéristiques de chaque canal
  - Utiliser les méthodes efficaces pour chaque canal

### **Exercice : Classer les canaux dans une matrice facilité / efficacité**

4. Obtenir des rendez vous de prospection qualifiés
  - Préparer efficacement ses appels
  - Préparer le pitch
  - Adopter la bonne attitude au téléphone
  - Passer les barrages
  - Répondre aux objections
  - Conclure et assurer le suivi

### **Travaux pratiques : réalisation d'un pitch commercial Entraînement à la prise de rendez vous par téléphone.**

## **2.Identifier et qualifier des opportunités : 7 h**

1. Identifier des projets en amont
  - Comprendre les enjeux de ses prospects et clients
  - Déterminer sa proposition de valeur

### **Exercice : Déterminer sa proposition de valeur**

2. Identifier les différentes étapes de la vente et préparer ses entretiens
  - Connaître les 6 phases clés de l'entretien de vente
  - Recueillir toutes les informations utiles avant le rendez-vous
3. Etablir une relation de confiance
  - Maîtriser les techniques de communication

## Réussir les premiers instants de la relation

4. Découvrir les besoins et attentes d'un client
  - Construire un plan de découverte
  - Utiliser le SPIN selling
  - Ecouter activement et reformuler

### **Mise en situation : entretien d'identification des besoins**

#### **3. Argumenter et conclure**

1. Argumenter la valeur d'une offre
  - Personnaliser son argumentation avec la méthode CABP SONCASE
  - Mettre en avant les éléments différenciants de l'offre

### **Exercices sur les motivations et CABP : construire une argumentation**

2. Répondre aux objections
  - Identifier les demandes cachées
  - Utiliser les techniques de réponse
3. Conclure l'entretien
  - Savoir conclure et guider l'entretien en fonction de son objectif
  - Conforter le client
4. Préparer et mener la négociation finale
  - Intégrer les règles d'or de la négociation
  - Préparer sa négociation finale

### **Entraînement à la conduite d'entretien de négociation**