

VENTE B2B / RS-6241

Objectifs (professionnels)

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Acquérir les compétences nécessaires pour rédiger un argumentaire de prospection et de vente en B2B
- Savoir mettre en avant les avantages concurrentiels et les bénéfices apportés au client.
- Développer et gérer le flux de contacts via différents canaux de communication.
- Réaliser une approche « diagnostic » du client pour comprendre ses besoins et présenter une offre adaptée.
- Conduire un entretien de vente en argumentant, traitant les objections et négociant des ajustements techniques.
- Conclure la vente en rassurant le client et en créant une relation de confiance
- Structurer un processus de suivi des ventes pour garantir la satisfaction du client et la concordance des activités entre les services de production et de la relation client.

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) :

- De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

Public

Le public concerné est :

- Consultants
- Experts
- Ingénieurs
- Professionnels non-commerciaux en entreprise

Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Avoir une bonne compréhension orale de la langue française.
- Savoir lire la langue française.
- Avoir à sa disposition un ordinateur, savoir l'utiliser et avoir une connexion internet.
- 2 ans d'expérience professionnelle

Entretien avec un conseiller pédagogique sera effectué pour vérifier les prérequis.



Ezvente

13, saint jean d'épileur 35600 Sainte Marie

Numéro de siret : 95404145500013 – APE : 70.22Z - SARL - capital social : 1 000€ - TVA Intracommunautaire : FR85954041455

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°53351201235 du préfet de région de Bretagne.

Durée

- Durée de formation e-learning : 9 heures
- Durée de formation en distanciel : 19 heures*
- Durée de travail personnel : 1 heure
- Date : Date à définir selon l'apprenant

- Stagiaire minimum : 1
- Stagiaire maximum : 6

Durée variable selon les modalités pédagogiques et le niveau des stagiaires*

Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 4 158,33 euros HT soit 4 990,00€ TTC (net de TVA) par personne.

Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque :

1. L'apprenant doit remplir le questionnaire de pré-requis suivant : [Formulaire de pré-requis Vente B2B](#)
2. La personne responsable de la formation, SIMON Ezechiel, vérifiera par téléphone que les objectifs et motivations de l'apprenant sont bien alignés ceux de la formation.
3. Une fois l'inscription validée par le formateur, l'apprenant pourra effectuer sa demande sur la plateforme : <https://www.moncompteformation.gouv.fr/>

Avant le début de la formation, l'apprenant recevra les codes d'accès à la plateforme par mail.

La formation commencera 15 jours après l'inscription.

Afin d'obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter la personne suivante : SIMON Ezechiel à l'adresse mail suivante : contact@ezvente.fr

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Décrire ici les méthodes que vous employez pour transmettre votre savoir aux stagiaires

Méthodes pédagogiques :

Apprentissage via vidéos e-learning pour la théorie, suivi d'appels en visioconférence pour la mise en pratique des connaissances (approche démonstrative et interactive)

Outils pédagogiques :

- Plateforme de e-learning Notion pour accéder aux modules de formation
- Visioconférence via Google Meet pour les échanges et sessions pratiques



Ezvente

13, saint jean d'épileur 35600 Sainte Marie

Numéro de siret : 95404145500013 – APE : 70.22Z - SARL - capital social : 1 000€ - TVA Intracommunautaire : FR85954041455

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°53351201235 du préfet de région de Bretagne.

- Création d'argumentaires de vente et de trames de prospection comme activités pédagogique à distance

Supports pédagogiques :

- Support PDF récapitulatif à chaque fin de module
- Outils d'aide à la vente Excel (Plateformes d'affaires, Business report...)
- Création d'un CRM Notion sur-mesure pour le client

Prise en compte du handicap :

Les modules e-learning sont accessibles via une plateformes personnalisable, permettant de s'adapter aux besoins spécifiques des stagiaires. Des aménagements peuvent être mis en place en fonction des handicaps déclarés. Il est important de noter que le formateur doit, en amont, s'assurer lors de l'audit découverte que la personne est en mesure de suivre la formation, en tenant compte de ses capacités et de ses besoins

Éléments matériels de la formation

Lieu de formation : Aucune salle physique est requise. Formation à distance via les plateformes Wix pour le e-learning et Google Meet pour les visioconférences.

Équipement mis à disposition :

- Plateforme de e-learning Notion
- Des supports d'aide à la vente et supports de cours PDF
- CRM Notion modulable pour assister l'apprenant dans de la gestion clientèle

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des supports PDF que l'apprenant pour voir facilement via le partage d'écran.

Compétences des formateurs

La formation sera assurée par Ezechieel Simon.

Formateur et fondateur de la société Ezvente.

10 ans d'expérience dans le domaine de la vente.

Coach certifié DISC & Forces Motrices spécialisé dans la communication et vente.

Formation ouverte ou à distance FOAD

Cette formation est ouverte à distance sur la plateforme Notion.

>> Le guide de la plateforme et de la connexion à est envoyé au client en amont de la formation. Une adresse mail est à disposition pour toute question technique. Le bénéficiaire reçoit une réponse sous 48h (jours ouvrés)

>> Une plateforme d'apprentissage est à disposition avec les ressources et les QCM en temps réel.

>> en cas de question ou de souci sur la plateforme, une adresse mail dédiée est donnée à tous les bénéficiaires en début de formation via le livret d'accueil. Une réponse est apportée immédiatement pendant la formation et dans la journée hors temps de formation.

Contenu

C1 - Argumentaire de Prospection et de Vente

- Rédiger un argumentaire détaillé incluant les caractéristiques techniques de l'offre B2B.
- Mettre en avant les avantages concurrentiels et les bénéfices pour le client.
- Structurer les échanges pour des messages plus efficaces.

C2 - Gestion du Flux de Contacts



Ezvente

13, saint jean d'épileur 35600 Sainte Marie

Numéro de siret : 95404145500013 – APE : 70.22Z - SARL - capital social : 1 000€ - TVA Intracommunautaire : FR85954041455

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°53351201235 du préfet de région de Bretagne.

- Utiliser divers canaux de communication (digitaux ou non) pour acquérir des contacts.
- Mettre en place des méthodes de prospection directe adaptées à la typologie du public visé.
- Transformer les contacts en prospects intéressés.

C3 - Approche Diagnostic du Client

- Interroger le client sur ses besoins et objectifs.
- Assurer la remontée et le partage de toutes les informations utiles.
- Présenter l'offre à travers des supports techniques et commerciaux pour susciter l'intérêt.

C4 - Entretien de Vente

- Argumenter et traiter les incompréhensions et objections avec pédagogie et conviction.
- Fournir les explications techniques nécessaires pour la prise de décision du client.
- Négocier des ajustements techniques acceptables pour ajouter de la valeur à l'offre finale.

C5 - Conclusion de la Vente

- Créer la confiance grâce à son expertise et sa légitimité professionnelle.
- Rassurer et conforter le client dans son choix et sa décision.

C6 - Suivi des Ventes

- Structurer un processus de suivi des ventes B2B.
- Intégrer des tâches, outils et alertes pour vérifier la concordance entre les activités des services de production et de la relation client.
- Assurer que la promesse faite au client soit tenue jusqu'au bout.

Suivi et évaluation

Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- Suivi en temps direct sur l'avancement des modules sur la plateforme Notion
- Évaluation des acquis en fin de chaque module
- Évaluation des acquis lors des appels personnalisés

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Quiz oral
- Quizz à chaque fin de module
- Mise en situation de vente

Dérouler et Évaluation finale

Sketch de vente d'une heure sur l'ensemble des points abordés lors de la formation.



Ezvente

13, saint jean d'épileur 35600 Sainte Marie

Numéro de siret : 95404145500013 – APE : 70.22Z - SARL - capital social : 1 000€ - TVA Intracommunautaire : FR85954041455

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°53351201235 du préfet de région de Bretagne.

En amont du sketch de vente :

- Le formateur et l'apprenant définiront un scénario
- L'apprenant prendra le temps de se préparer au moins 72h avant l'évaluation.

Jour J :

- Déroulement du sketch de vente par visioconférence, de la phase découverte à la négociation
- Debriefing après la fin de l'évaluation.

Modalités de sanction

L'exclusion temporaire ou définitive de la formation si un stagiaire ne respecte pas les règles de présence, les délais ou les engagements pris (par exemple, non-présentation sans justification lors des sessions de suivi). Référencement aux règlements intérieurs présent sur le site ezvente.fr

Délégation des épreuves d'évaluation :

Ezvente est habilité par INEA Conseil depuis le 30/08/2024 comme partenaire à préparer et organiser l'évaluation de ses stagiaires comme stipulé dans la convention de partenariat.

Reconnaissance de la formation :

Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences.

QUELQUES INFORMATIONS CHIFFRÉES

Cette formation a déjà été suivie par +130 stagiaires.

L'évaluation de leur satisfaction se monte à 9,4/10.

Vous pouvez également consulter les nombreux témoignages vidéos sur mon site internet (ezvente.fr) pour découvrir quelques retours clients concernant mon accompagnement personnalisé.

Vous pouvez également me suivre sur LinkedIn ou je poste des contenus à forte valeur ajoutée dans le domaine de la vente.



Ezvente

13, saint jean d'épileur 35600 Sainte Marie

Numéro de siret : 95404145500013 – APE : 70.22Z - SARL - capital social : 1 000€ - TVA Intracommunautaire : FR85954041455

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°53351201235 du préfet de région de Bretagne.