

FORMATION VENTE B2B

Cette formation permet aux professionnels non commerciaux amenés à vendre des offres ou solutions en B2B de structurer leur démarche commerciale, depuis la prospection jusqu'au suivi du client.

Points forts de la formation:

- Cours individuels ou en mini groupe limité à 10 personnes pour plus d'interactivité
- Préparation d'une certification officielle

Durée

28.00 heures (4.00 jours)

100% synchrone en présentiel ou en classe virtuelle selon la session sélectionnée sur Mon Compte Formation.

Profils des apprenants

Tous les professionnels non commerciaux, en entreprise (experts, ingénieurs, consultants...), et qui sont amenés à vendre eux-mêmes des offres et solutions auprès des prospects et clients en B2B.

Prérequis

- 1 an d'expérience professionnelle dans son métier.
- Être amené à vendre des offres et solutions auprès de prospects et clients en B2B, au sein de leur contexte professionnel.
- En cas de séance en distanciel, il faut également savoir utiliser une plateforme collaborative en ligne (visio-conférence)

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Pour tout besoin lié à la pédagogie ou d'ordre administratif :

gestion@axio-academy.com

Référent handicap : Patrick Colin gestion@axio-academy.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial.

Délai d'accès : 3 semaines

Processus : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.

Pour les inscriptions réalisées via Mon Compte Formation, les informations précontractuelles complètes relatives à la session, au prix, aux dates, aux horaires, aux modalités d'inscription, aux conditions de financement, aux modalités de certification et aux éventuels frais annexes sont accessibles sur la fiche EDOF correspondante avant validation de la commande.

L'inscription définitive intervient exclusivement après validation de la commande par le titulaire sur la plateforme Mon Compte Formation.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud et à froid, taux de réussite à l'évaluation finale / jury d'évaluation.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- Structurer une démarche de prospection B2B associant canaux digitaux et méthodes de prospection directe adaptés à sa cible.
- Conduire un entretien de découverte permettant de créer la relation et d'identifier précisément les besoins, objectifs et contraintes du client.
- Construire une argumentation personnalisée en s'appuyant sur son expertise, traiter les objections et négocier des ajustements équilibrés.
- Conclure un entretien de vente en formalisant l'accord, en confortant la décision du client et en présentant les étapes suivantes.
- Organiser un suivi client personnalisé permettant de mesurer la satisfaction, vérifier les résultats obtenus et développer la relation commerciale.

CONTENU DE LA FORMATION.

1 : Développer une prospection multicanale en B2B - temps estimé 3H

Comprendre son contexte de vente
Construire son plan de prospection
Mobiliser les méthodes de prospection directe
Utiliser les outils digitaux
Utiliser l'IA générative pour préparer des messages et séquences de prospection personnalisés.
Choisir les canaux adaptés
Cas pratique : élaborer un plan de prospection multicanale contextualisé à son activité professionnelle et justifier les outils et méthodes sélectionnés.

2 : Créer la relation et découvrir les besoins du client B2B 1 : Développer une prospection multicanale en B2B - temps estimé 2H30

Préparer l'entretien
Créer la relation avec le client
Explorer la situation du client
Mobiliser les techniques de découverte*
Valider le besoin avant d'argumenter
Simulation : conduire une phase complète de création de relation et de découverte comprenant présentation, brise-glace, synchronisation sur l'objectif et le déroulé, questionnement, reformulation et validation du besoin.

3: Argumenter, traiter les objections et négocier 1 : Développer une prospection multicanale en B2B - temps estimé 3H30

Construire une argumentation personnalisée
Mobiliser son expertise métier
Traiter les objections
Conduire la négociation
Mise en situation : présenter une offre personnalisée, traiter plusieurs objections et conduire une négociation permettant d'aboutir à une proposition équilibrée.

4 : Finaliser la vente et sécuriser l'engagement du client 1 : Développer une prospection multicanale en B2B - temps estimé 2H30

Identifier le moment de conclure
Structurer la conclusion
Formaliser la suite du processus
Simulation : conclure un entretien de vente en reformulant l'accord, en recueillant l'engagement du client et en présentant précisément la suite du processus.

5 : Mettre en œuvre un suivi personnalisé du client B2B 1 : Développer une prospection multicanale en B2B - temps estimé 2H30

Structurer le processus de suivi
Évaluer la satisfaction
Contrôler les résultats obtenus
Développer une relation durable
Construire son discours de suivi
Cas pratique : formaliser un processus de suivi personnalisé comprenant délai de reprise de contact, évaluation de la satisfaction, contrôle des résultats attendus, discours associé, recommandations et opportunités complémentaires.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Academy repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel. Axio Academy accompagne le candidat dans la compréhension des attendus de certification et dans l'organisation du passage de l'évaluation, selon les modalités prévues par le certificateur et précisées sur la fiche EDOF.

La formation est animée par un formateur expert en développement commercial BtoB, prospection, argumentation, négociation et gestion de la relation client professionnelle. Nous concevons des formations certifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone
- Un support technique téléphonique est également mis en place pour les séances en distanciel

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Exercices d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.
- Passage des évaluations certificatives prévues par le certificateur.
- Contrôle permanent des acquis

POUR LES FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF.

Détails sur la certification :

Titre de la certification : Vente b2b

Nom certificateur : INEA Conseil

Code : RS 7330.

Date d'enregistrement : 27-10-2025

Lien vers la fiche France compétences:

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7330>

Financements possibles : CPF, OPCO, Fonds propres, France Travail et Autres financements possibles (nous contacter).

Accompagnement Axio : information, préparation, inscription, convocation, calendrier, relance, suivi du passage.

Admission après entretien.

Les modalités d'évaluation sont :

E1 – Élaboration d'un projet professionnel de vente auprès de prospects et clients en B2B dans son contexte professionnel, produit et transmis sous forme d'un rapport écrit.

E2 – Mise en situation professionnelle de vente B2B, sous forme d'une simulation d'entretien de vente.

Pour les parcours financés par le CPF, le passage des évaluations certificatives prévues par le certificateur est obligatoire.

Le passage de l'évaluation certificative est obligatoire pour tout candidat mobilisant ses droits CPF. En cas d'absence ou de refus de présentation à l'évaluation, cette situation est tracée dans le dossier du bénéficiaire et peut avoir une incidence sur la validation de la certification, selon les règles applicables de Mon Compte Formation et du certificateur.

