

Maîtriser les techniques de vente B to B

Approfondir les méthodes de vente adaptées aux marchés professionnels.

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 495 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 06/10/2026.

La vente B2B est plus longue, plus complexe : multis parties prenantes, cycles multiples, enjeux. Comment structurer votre démarche ?

Cette formation vous permet d'affiner votre approche, de qualifier vos clients et de structurer efficacement chaque étape : prospection, négociation, conclusion.

Pourquoi se former aux techniques de vente BtoB ?

- Comprendre les spécificités des cycles de vente B2B.
- Structurer une démarche de vente organisée et professionnelle.
- Convaincre les décideurs avec des arguments pertinents.

Objectifs

- Identifier les attentes des clients
- Déterminer votre profil de commercial B to B
- Synthétiser les informations utiles recueillies auprès des clients
- Etablir vos objectifs, vos rendez-vous et le déroulé des entretiens
- Etablir un lien de confiance en 3 minutes
- Expérimenter la notion de "partir à la découverte de votre interlocuteur"
- Proposer la solution que vous conseillez à votre client et qui est adaptée à ses attentes
- Conclure positivement en engageant d'ores et déjà l'étape suivante.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Appliquer les méthodes associées à chaque étape de la vente.

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne exerçant la fonction de commercial en B to B.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Programme

1 Pendant votre formation

Maîtriser les techniques de vente B to B

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Intégrer les évolutions de la vente en mode B to B pour m'adapter au nouveau contexte d'exercice du métier

- Synthèse d'une enquête de perception des commerciaux B to B par les clients et par les dirigeants
- Les grandes évolutions du métier en cours (digitalisation, IA)
- Le portrait-robot du commercial B to B efficient
- Test de profil personnel "commercial B to B"

Préparer mes actions de prospection et de vente pour gagner en temps et en efficacité sur le terrain

- Les sources d'informations à exploiter

- Rechercher des informations sur ma ou mes cibles (contexte et interlocuteur(s))
- La planification de ma prospection et de mes rendez-vous
- Les techniques pour obtenir des rendez-vous
- Les grilles de préparation d'entretiens commerciaux
- Ma grille personnalisée de préparation d'entretien

Maîtriser la première grande phase de l'entretien pour apparaître comme un commercial crédible et accessible

- La présentation personnelle en tant que commercial
- Les techniques pour briser la glace
- L'annonce du déroulé et du timing
- L'importance capitale de l'écoute
- Les techniques de questionnement
- La reformulation

Maîtriser la seconde grande phase de l'entretien pour apparaître comme un commercial apporteur de vraies solutions

- Les argumentaires originaux et percutants
- Les réponses aux questions-pièges et aux objections
- Comment enrichir mon argumentaire
- Les meilleures techniques de conclusion
- Pratiquer des relances sans "mettre la pression"
- Les bonnes réactions en cas de blocage final

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Autodiagnostic
- Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires
- Analyse de scénarii
- Exercices pratiques : recherche d'informations, construction d'outils
- Brainstorming en sous-groupe
- Jeux de rôle
- Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique
- Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours.

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement en ligne sur la plateforme.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Détails de la session

Du 31 mai 2027 au 1 juin 2027 (2 jours / 14 heures)

Lille

Du 31 mai 2027 au 1 juin 2027

Lille

- 31 mai 2027 9h00 – 17h30
- 1 juin 2027 9h00 – 17h30