

Perfectionner son approche commerciale B to B

Challenger le besoin et faire progresser une décision impliquant plusieurs acteurs

2 jours (14 heures)

Perfectionnement

à partir de

1 570 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

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

Dans les ventes B2B complexes, bien présenter son offre ne suffit plus. Le commercial doit comprendre les enjeux parfois divergents des parties prenantes, apporter un regard neuf et sécuriser la progression de la décision.

Cette formation de deux jours permet d'adopter une posture de conseil pour créer davantage de valeur sans entrer trop tôt dans la négociation.

Pourquoi se former à l'approche commerciale BtoB ?

- Décoder les jeux d'influence d'une décision impliquant plusieurs acteurs
- Challenger le besoin avec une posture de conseil affirmée
- Défendre une recommandation différenciante et faire progresser la décision

Objectifs

- Analyser les enjeux et les jeux d'influence au sein d'une décision B2B
- Challenger la demande initiale pour faire émerger les priorités réelles
- Défendre une recommandation différenciante et obtenir un engagement concret

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

Compétences acquises

Faire progresser une décision d'achat B2B complexe en challengeant le besoin et en formulant une recommandation à forte valeur ajoutée.

À qui s'adresse cette formation ?

- Commerciaux B2B confirmés
- Ingénieurs commerciaux et chargés d'affaires
- Responsables de comptes confrontés à des ventes complexes

Prérequis

Avoir suivi la formation "[Maîtriser les techniques de vente B to B](#)" ou maîtriser les étapes fondamentales de l'entretien commercial B2B.

Programme

1 Pendant votre formation

Perfectionner son approche commerciale B to B

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.

Décoder une décision d'achat complexe

- Cartographier les décideurs, utilisateurs, prescripteurs et opposants.
- Identifier les critères de décision visibles et implicites.
- Repérer les intérêts convergents ou contradictoires.
- **Mise en pratique** : cartographier une décision client réelle et identifier les zones de risque.

Challenger la demande avec une posture de conseil

- Sortir du rôle de simple fournisseur de solution.
- Formuler des questions qui font prendre du recul au client en renforçant son assertivité.
- Mettre en évidence les impacts d'une décision ou d'une absence de décision.
- Apporter un éclairage nouveau sans déstabiliser la relation.
- Affirmer une posture de conseil sans imposer son point de vue
- **Mise en pratique** : conduire un échange de challenge à partir d'une demande client incomplète ou orientée.

Construire une recommandation à forte valeur ajoutée

- Relier la recommandation aux enjeux prioritaires du client.
- Hiérarchiser les bénéfices selon les parties prenantes.
- Démontrer la valeur par les impacts, les preuves et les cas d'usage.

- Présenter des arbitrages plutôt qu'un catalogue de solutions.
- Convaincre en limitant le recours aux supports "corporate".
- **Mise en pratique** : élaborer et défendre une recommandation devant plusieurs profils décisionnels.

Sécuriser la progression de la décision

- Identifier les objections qui masquent un risque ou une divergence interne.
- Traiter les résistances sans basculer dans la négociation de prix.
- Vérifier l'adhésion des différentes parties prenantes.
- Co-construire les critères de la prochaine étape.
- Formaliser un engagement réciproque et un plan d'avancement.
- **Mise en pratique** : simulation d'un comité de décision suivie d'un débriefing comportemental.

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 de formation

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage 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 est téléchargeable sur notre plateforme

Accessibilité aux personnes en situation de handicap