



# BtoB :

## Vendre de la Valeur, pas du Prix

### OBJECTIFS

Etre efficace dans la vente, en valeur et en quantité  
Faire la différence dès la première approche commerciale  
Faire acheter avant de vendre par une vente relationnelle  
Accroître son taux de transformation et ses résultats en prospection et fidélisation

### ACTÉA, LA DIFFÉRENCE...

Permettre aux commerciaux d'OSER vendre de la valeur  
Augmenter la rentabilité de chaque étape de la vente  
Améliorer le taux de transformation des RDV en ventes  
Plan de progrès suivi et individualisé

### PROGRAMME

#### 1/ PARTAGER LES ENJEUX DE LA VALEUR

- La valeur, c'est quoi ?
- Se préparer... mieux, s'entraîner, oui, mais comment ?
- Valeur(s) pour le client(s) / valeur(s) pour l'entreprise / valeur(s) pour le commercial

#### 2/ VALEUR 1 : GAGNER LA CONFIANCE

- Les différents acteurs en jeu et le cycle de vente
- Intéresser dès le premier contact, dès la première minute... ou passer son chemin
- Se positionner dans la communication interpersonnelle
- L'art de l'écoute active, les questions gagnantes

#### 3/ VALEUR 2 : MAÎTRISER LA RELATION COMMERCIALE

- Préparer et présenter son argumentaire avec impact
- Les objections : chic, quelle bonne aubaine !

#### 4/VALEUR 3 : RÉPONDRE AU BESOIN DU CLIENT OU À SA DEMANDE ?

- L'art de l'écoute active : travailler sur les signaux forts et les signaux faibles
- Maîtriser les étapes du closing pour obtenir la signature

#### 5/FAIRE FACE AUX SITUATIONS DIFFICILES

- Comprendre les différentes situations de tension
- Les 7 réactions de compensation
- L'assertivité pour changer de registre

### MÉTHODES

Cahier d'objectifs individuels et d'enjeux pour l'entreprise  
Questionnaire d'auto diagnostic  
Ateliers en duo et séquences d'entraînement/ debriefing personnalisé  
Échanges d'expériences et partages de bonnes pratiques  
Plan de progrès en fin de session  
RV de suivi de formation 1 mois après la formation / plan de progrès

### PUBLIC

Commerciaux BtoB et technico-commerciaux, Dirigeants ayant une mission commerciale  
Business développeurs, Managers commerciaux

### EVALUATION

Questionnaire d'évaluation comparatif avant / après  
Attestation de formation remise aux participants à l'issue de la formation

### DURÉE

3 jours