

## LA VENTE EN B2B (QUALIOPI)

Un parcours complet dans la vente et la négociation de haut niveau

### Objectifs Professionnels

Structurer et renforcer les compétences de vente à forte valeur ajoutée dans un contexte B2B, en développant posture, méthode et stratégie commerciale.

Vendre avec une forte valeur ajoutée auprès de dirigeants et acheteurs de haut niveau

### Public concerné

- Commerciaux expérimentés,
- Consultants B2B,
- Responsable de comptes
- KAM

### Prérequis

- Avoir déjà piloté des clients.
- Savoir construire un offre à valeur ajoutée
- Faire la différence entre les KA, Comptes clés, Comptes majeurs

### Modalités et Délais d'accès

- Questionnaire de niveau
- Délai moyen d'entrée en formation entre 15 jours
- 

### Objectifs pédagogiques

- Présenter les 10 dimensions des LEADERS qui réussissent
- Construire une vision inspirante
- Donner du sens pour mobiliser
- Gérer les énergies et les émotions au quotidien
- Communiquer en leader

### Modalités de Suivi et d'Évaluation des Acquis

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

**LB2AD**

70 route de la Lusignane 84860 CADEROUSSE France

Tél : 00 33 (0) 7 87 37 74 96 E-mail : [lb2ad.conseil@gmail.com](mailto:lb2ad.conseil@gmail.com)

SASU au capital de 3000 € / SIREN 930 655 691 R.C.S. AVIGNON NAF 70.22 Z

## **Modalités d'évaluation**

- Questionnaire de positionnement
- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation ; via des cas pratiques et des quizz à la fin de chacun des chapitres
- Evaluation à chaud : un questionnaire de satisfaction sera remis en main propre ou via un outil en ligne en fin de formation
- A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Feuille de présence et attestation de présence si demandée

## **Durée**

2 jours (14 heures + PAUSES)

## **Lieu**

A définir avec le(s) participant(s)

## **Modalités pédagogiques**

Alternance d'apports structurés, mises en pratique, jeux de rôle et debriefs collectifs

## **Moyens Humains**

Consultant formateur en direction et création d'entreprises

30 ans d'expérience professionnelle de Direction, Gérance Gestion de Grands comptes

## **Méthodes pédagogiques**

Méthode expositive.

Méthode interrogative

Méthode découverte

### **LB2AD**

70 route de la Lusignane 84860 CADEROUSSE France

Tél : 00 33 (0) 7 87 37 74 96 E-mail : [lb2ad.conseil@gmail.com](mailto:lb2ad.conseil@gmail.com)

SASU au capital de 3000 € / SIREN 930 655 691 R.C.S. AVIGNON NAF 70.22 Z

## Moyens Pédagogiques et Techniques

- Dispositif de formation structuré autour des échanges de compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours en plusieurs temps pour permettre l'assimilation des sujets
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements
- Présentation projetée, travail sur ordinateur portable personnel
- Dossier remis à la fin de la formation

## CONTENU

Module	Horaire	Contenu
<b>1. Comprendre les attentes d'un dirigeant ou acheteur stratégique</b>	9h00 – 10h30	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le prisme décisionnel d'un DG ou acheteur</li> <li>- Ce que les dirigeants attendent d'un vendeur</li> <li>- Étude de posture : posture vendeur vs posture conseil</li> <li>- L'effet miroir : vendre sans se brader</li> </ul>
<b>2. Identifier et valoriser sa propre valeur ajoutée</b>	10h45 – 12h15	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identifier ses leviers de différenciation (produit, service, posture)</li> <li>- Structurer une promesse de valeur claire et différenciante</li> <li>- Le déroulé du 1er rendez-vous stratégique</li> </ul>
<b>3. Construire un échange à impact dès le 1er rendez-vous</b>	13h30 – 15h00	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation mentale et stratégique</li> <li>- Savoir poser les bonnes questions, capter l'attention</li> </ul>

### LB2AD

<b>Module</b>	<b>Horaire</b>	<b>Contenu</b>
		- Techniques de cadrage d'entretien
<b>4. Savoir dire non, cadrer, recadrer un décideur</b>	15h15 – 16h45	- Fixer les règles du jeu dès le début - Oser poser des limites sans rompre la relation
<b>5. Synthèse et évaluation de la journée</b>	16h45 – 17h15	- Quiz / auto-positionnement - Rappel des 3 fondamentaux du jour - Préparation au jour 2

◆ **Jour 2 – Devenir un vendeur-conseil influent**

<b>Module</b>	<b>Horaire</b>	<b>Contenu</b>
		- Identifier les objections cachées (budget, timing, ego...)
<b>6. Savoir traiter les objections d'un décideur avec autorité</b>	9h00 – 10h30	- Formules clés pour garder le lead - Outils : techniques d'écoute active, de recadrage bienveillant
<b>7. Argumenter avec impact sans surargumenter</b>	10h45 – 12h15	- La preuve par la valeur : méthode CAB+, méthode vision-objectif-résultat - Construire un pitch dirigeant en 3 temps - Mises en situation réelles

<b>Module</b>	<b>Horaire</b>	<b>Contenu</b>
<b>8. La vente consultative : vendre une transformation, pas un produit</b>	13h30 – 15h00	- L'approche "conseil de direction" - Embarquer un DG sur une vision - Savoir vendre un changement stratégique
<b>9. Scénario de vente complet : simulation intégrale</b>	15h15 – 16h30	- Brief : entreprise fictive, profil DG ou acheteur - Jeu de rôles - Feedback croisé (pairs + formateur)
<b>10. Clôture et plan d'action personnel</b>	16h30 – 17h00	- Engagement personnel à 30 jours - Récapitulatif des acquis - Évaluation finale & attestation

### **Effectifs**

Possibilité d'adaptation en intra-entreprise ou coaching individuel  
Maximum 8 personnes par cession

### **Tarif**

4400 € HT

Eligible par votre OPCO

### **LB2AD**

70 route de la Lusignane 84860 CADEROUSSE France  
Tél : 00 33 (0) 7 87 37 74 96 E-mail : [lb2ad.conseil@gmail.com](mailto:lb2ad.conseil@gmail.com)  
SASU au capital de 3000 € / SIREN 930 655 691 R.C.S. AVIGNON NAF 70.22 Z