



PROGRAMME DE FORMATION CERTIFIANTE

Vente B to B

Certification professionnelle enregistrée au Répertoire Spécifique (RS 7330), délivrée par INEA CONSEIL, valable jusqu'au 27/10/2030.

Durée	14 heures (2 jours)
Format	Présentiel, en synchrone
Public	Équipes commerciales, dirigeants, indépendants et porteurs de projet
Prérequis	1 an d'expérience professionnelle et être amené à vendre en B2B
Certification	RS 7330 (INEA CONSEIL), valable jusqu'au 27/10/2030
Validation	Note minimale de 12/20 à l'examen de certification

Public cible

Cette formation est pensée pour les professionnels occupant une fonction commerciale ou amenés à contribuer au développement commercial de leur activité, notamment au sein de TPE, PME, activités freelances ou entrepreneuriales. Elle s'adresse aux équipes commerciales, dirigeants, indépendants et porteurs de projet souhaitant professionnaliser leur approche de la vente B2B, gagner en efficacité et améliorer leurs résultats.

Prérequis

1 an d'expérience professionnelle dans son métier et être amené à vendre des offres et solutions auprès de prospects et clients en B2B, au sein de son contexte professionnel.

Méthodes pédagogiques

La formation repose sur une approche résolument opérationnelle : chaque compétence est travaillée à partir de situations réelles issues du terrain commercial BtoB.

Les séquences alternent apports théoriques courts et mises en application immédiates : jeux de rôle, simulations d'entretiens de vente, traitement d'objections en conditions réelles, construction de plans de découverte sur des cas concrets. Les participants ne subissent pas une formation, ils s'entraînent.

Les méthodes mobilisées incluent notamment :

- **La méthode démonstrative** : le formateur modélise les comportements attendus (posture, questionnement, closing) avant de laisser la place à la pratique.
- **La méthode active** : les apprenants construisent leurs propres outils (argumentaire CAP/CAB, trame de découverte SONCAS, plan d'action commercial) directement applicables à leur activité.
- **La mise en situation professionnelle** : chaque module se conclut par un exercice de simulation filmé ou débriefé en groupe, permettant un retour individualisé sur les axes de progression.

- **L'ancrage par le feedback** : les participants reçoivent des retours directs, factuels et bienveillants à chaque séquence pratique.

Les apports conceptuels (techniques de négociation, gestion du cycle de vente, structuration du discours commercial) sont systématiquement mis en lien avec des cas issus de contextes BtoB variés : prospection téléphonique, rendez-vous physique, réponse à appel d'offres, négociation multi-interlocuteurs. L'objectif : que chaque participant reparte avec des réflexes, des outils et une posture immédiatement mobilisable dans son activité professionnelle.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Comprendre les fondamentaux de la vente en environnement B2B
- ✓ Identifier, cibler et qualifier leurs prospects et clients selon leur potentiel
- ✓ Structurer une démarche de prospection adaptée à leur activité
- ✓ Conduire un entretien de vente de manière professionnelle et efficace
- ✓ Découvrir les besoins, attentes et enjeux du client grâce à un questionnaire pertinent
- ✓ Construire une argumentation commerciale claire, convaincante et adaptée
- ✓ Traiter les objections avec méthode et assurance
- ✓ Négocier dans une logique de valeur, sans dégrader leur positionnement
- ✓ Conclure la vente de manière structurée
- ✓ Assurer le suivi commercial et contribuer à la fidélisation des clients

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les aménagements pédagogiques et organisationnels pouvant être mis en place afin de favoriser l'apprentissage et la participation à la formation. Un échange avant l'entrée en formation permet d'identifier les besoins spécifiques et d'adapter, dans la mesure du possible, le parcours proposé. Nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires spécialisés si nécessaire.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, à l'organisation de la formation ou à l'adaptation du parcours, vous pouvez contacter notre référent :

Sami Chaieb • sami.chaieb@avenaformation.com • 07 67 21 62 40

Délai d'accès : 2 à 3 semaines selon le projet.

Modalités d'accès et d'entrée en formation

Analyse du besoin, validation des prérequis, échange de cadrage pour adapter le parcours, envoi du devis et/ou de la convention, puis transmission de la convocation.

Modalités d'évaluation

L'examen de certification est composé de deux épreuves :

- Élaboration d'un projet professionnel de vente auprès de prospects et clients en BtoB dans son contexte professionnel, produit et transmis sous forme d'un rapport écrit.
- Mise en situation professionnelle de vente B2B, sous forme d'une simulation d'entretien de vente.

Déroulement de l'examen de certification

Convocation : à l'issue de la formation, le candidat reçoit une convocation aux épreuves dans un délai maximal de 15 jours. Les épreuves certificatives sont organisées dans un délai n'excédant pas 30 jours après la fin de la formation.

Épreuve 1, dossier écrit : le candidat remet un dossier présentant une situation commerciale BtoB, démontrant sa maîtrise des techniques et outils acquis en formation. Le dossier est transmis au jury avant la soutenance.

Épreuve 2, soutenance orale (30 minutes) : l'oral se déroule en deux temps.

- Présentation du dossier et échange avec le jury sur la démarche commerciale (environ 10 minutes).
- Simulation de vente : le candidat joue un entretien commercial face au jury qui endosse le rôle du client. Le jury évalue la posture, la découverte des besoins, le traitement des objections et la capacité à conclure (environ 20 minutes).

Délivrance : la certification Vente BtoB (RS 7330) est délivrée par INEA CONSEIL après validation finale du jury.

Validation : une note de 12/20 minimum est requise pour valider l'examen et obtenir la certification RS 7330.

Rattrapage : en cas de non-validation, le candidat peut repasser l'épreuve une seconde fois, sans coût supplémentaire.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

8 modules, une progression complète du ciblage jusqu'à la fidélisation.

MODULE 1

Comprendre son rôle commercial et structurer sa démarche de vente B2B

Bloc de compétences visé C1 : Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB.

Ce module permet aux apprenants de comprendre les fondamentaux de la vente B2B et de situer leur rôle dans le cycle commercial. Ils identifient les attentes du métier, les différentes étapes du processus de vente et les bonnes pratiques pour adopter une démarche structurée, professionnelle et orientée résultats.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- Comprendre les bases de la vente B2B
- Identifier les étapes du cycle de vente
- Structurer une démarche commerciale cohérente
- Adopter une posture professionnelle adaptée à la relation client

TECHNIQUES UTILISÉES

- Cycle de vente B2B
- Méthode QQOQCP pour analyser une situation commerciale
- Méthode SMART pour fixer des objectifs commerciaux
- Méthode SWOT pour comprendre son environnement
- Matrice de priorisation des actions commerciales
- Posture de commercial-conseil

MODULE 2

Cibler les bons prospects et organiser sa prospection commerciale

Bloc de compétences visé C1 : Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB.

Ce module vise à apprendre aux apprenants à identifier leurs cibles prioritaires et à organiser une prospection efficace. Ils travaillent le ciblage, la segmentation, la qualification et la structuration d'un fichier de prospection, afin d'entrer en contact avec les bons interlocuteurs.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- Identifier et segmenter une cible B2B
- Construire un fichier de prospection exploitable
- Prioriser les prospects selon leur potentiel
- Préparer une démarche de prospection organisée

TECHNIQUES UTILISÉES

- Segmentation clients et prospects
- Construction de personas B2B
- Méthode ICP (Ideal Customer Profile)
- Scoring commercial des prospects

- Qualification des leads
- Organisation d'un pipe commercial simple

MODULE 3

Prospecter en multicanal pour générer des opportunités

Bloc de compétences visé C1 : Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB.

Dans ce module, les apprenants apprennent à combiner plusieurs canaux de prospection : téléphone, emailing, LinkedIn, réseau, événements, mises en relation ou relances. L'objectif est de leur permettre de mettre en œuvre une prospection B2B réaliste, régulière et adaptée à leur cible.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- Utiliser les principaux canaux de prospection B2B
- Construire une séquence de prospection multicanale
- Rédiger des messages de prise de contact adaptés
- Développer un flux régulier d'opportunités commerciales

TECHNIQUES UTILISÉES

- Prospection multicanale
- Méthode CROC pour structurer un appel de prospection
- Séquences de prospection
- Social selling sur LinkedIn
- Méthode AIDA pour rédiger un message impactant
- Utilisation d'un CRM pour le suivi des actions

MODULE 4

Conduire un entretien de découverte et qualifier le besoin client

Bloc de compétences visé C2 : Identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect en BtoB.

Ce module permet aux apprenants de créer la relation, de poser les bonnes questions et d'identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect. Ils apprennent à utiliser l'écoute active, la reformulation et les techniques de qualification pour personnaliser ensuite leur proposition commerciale.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- Créer un climat de confiance en rendez-vous
- Utiliser le questionnement et l'écoute active
- Identifier les besoins explicites et implicites
- Reformuler et valider la compréhension du besoin
- Prendre en compte les contraintes du client, y compris lorsque des adaptations sont nécessaires

TECHNIQUES UTILISÉES

- SPIN Selling / BANT / MEDDIC
- Écoute active
- Reformulation
- Questionnement entonnoir
- Méthode QQQCP appliquée à la découverte

- Technique de synchronisation relationnelle
- Grille de qualification des besoins

MODULE 5

Construire une argumentation commerciale convaincante

Bloc de compétences visé C3 : Conduire une argumentation commerciale BtoB.

Dans ce module, les apprenants apprennent à transformer les éléments recueillis lors de la découverte en argumentaire de vente pertinent. Ils travaillent la mise en avant des bénéfices, la personnalisation du discours et la valorisation de l'offre à partir des enjeux réels du client.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- Construire une argumentation à partir de la découverte
- Mettre en avant les bénéfices de l'offre
- Adapter son discours au profil du client
- Valoriser la proposition commerciale avec clarté et crédibilité

TECHNIQUES UTILISÉES

- Méthode CAP
- Méthode SONCASE
- Adaptation du discours selon le profil du décideur
- Proposition de valeur

MODULE 6

Traiter les objections et négocier sans dégrader la valeur

Bloc de compétences visé C3 : Conduire une argumentation commerciale BtoB.

Ce module prépare les apprenants à répondre aux objections avec méthode et à négocier dans une logique équilibrée. Ils apprennent à garder la maîtrise de l'échange, à préserver la valeur de leur offre et à proposer des ajustements acceptables sans céder trop vite.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- Identifier les objections les plus fréquentes en B2B
- Répondre avec pédagogie et méthode
- Négocier en fixant un cadre clair
- Utiliser la logique concessions et contreparties
- Préserver la valeur de l'offre dans l'échange

TECHNIQUES UTILISÉES

- Traitement des objections selon la méthode CRAC
- Concessions et contreparties
- Ancrage de valeur

MODULE 7

Conclure la vente et sécuriser l'engagement du client

Ce module vise à apprendre aux apprenants à finaliser une vente de manière structurée. Ils travaillent les signaux d'achat, la reformulation finale, la validation explicite de l'accord et la projection sur les prochaines étapes pour rassurer le client et concrétiser son engagement.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- Repérer le bon moment pour conclure
- Reformuler les points d'accord
- Valider clairement l'engagement du client
- Rassurer le client dans sa décision
- Formaliser la suite de la relation commerciale

TECHNIQUES UTILISÉES

- Reformulation de validation
- Engagement progressif
- Techniques de closing

MODULE 8

Suivre le client, fidéliser et développer la relation commerciale

Ce dernier module permet aux apprenants de travailler la phase post-vente, souvent décisive en B2B. Ils apprennent à mettre en place un suivi personnalisé, à mesurer la satisfaction, à traiter les irritants et à identifier des opportunités de fidélisation, de recommandation ou de vente complémentaire.

COMPÉTENCES TRAVAILLÉES

- Organiser un suivi client après la vente
- Évaluer la satisfaction et les résultats obtenus
- Maintenir une relation de confiance dans la durée
- Favoriser la fidélisation et les recommandations
- Identifier des opportunités de ventes complémentaires
- Structurer un suivi commercial simple et utile

TECHNIQUES UTILISÉES

- Gestion de portefeuille client et de fidélisation
- Plan d'action de suivi dans le CRM
- Mesure de satisfaction
- Up-sell

Indicateurs de résultats

- ✓ Taux d'abandon de la formation
- ✓ Taux de satisfaction à chaud et à froid
- ✓ Taux de réussite aux épreuves de certification