

Vente stratégique B to B

RS1614 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t, 326w
Formacode(s)	34538
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

EURIDIS MANAGEMENT · SIRET : 41014119600056

Partenaires habilités

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600056	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600064	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600106	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600114	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600122	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600130	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600148	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600155	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600163	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification "Vente stratégique B to B" s'adresse aux sociétés du secteur numérique et du conseil (SYNTEC) et des Télécommunications (UNETEL RST).

Face à la complexité croissante d'une offre technologique très concurrentielle et de plus en plus stratégique, le client acheteur éprouve toujours plus de difficultés à faire ses choix : les techniques de vente stratégique B2B sont indispensables pour créer une dynamique au sein du client et fédérer les différents acteurs qui vont être participants à l'acte de vente.

L'objectif de la certification est de donner les outils et démarches pour maîtriser la vente stratégique inter-entreprises (B to B) :

- Susciter une vision stratégique chez le client
- Identifier les motivations réelles et les freins de chacun des acteurs concernés par l'acte d'achat
- Construire le réseau des décideurs (influenceurs, décideurs)
- Vendre la valeur et construire la solution pertinente pour l'entreprise dans sa globalité

La certification propose une démarche, un process et des outils qui permettent de piloter chacune des étapes de la vente stratégique.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Elaboration

structurée d'un plan d'actions commerciales

2. Génération de contacts qualifiés

3. Mener un entretien de découverte en mobilisant les techniques de vente permettant d'identifier des besoins

4. Conseiller efficacement le client dans la transformation de son organisation et le déploiement de sa solution

1. Elaboration

structurée d'un plan d'actions commerciales

1.1

Qualification ciblée d'actions commerciales en concordance avec la stratégie de l'entreprise

1.2 Etablir un chiffre d'affaires cohérent prévisionnel sur son périmètre d'activité

1.3 Organisation planifiée d'un plan d'actions commerciales

1.4 Présentation convaincante du Plan d'Actions Commerciales (PAC) devant un Comité de direction

2. Génération de contacts qualifiés

2.1

Détection des interlocuteurs clés des entreprises ciblées

2.2. Structuration organisée d'un plan de prospection

2.3

Identifier des problématiques stratégiques pour les clients visés

2.4 Production d'un contenu de qualité sur les réseaux sociaux professionnels afin de construire une communauté de pairs sur les enjeux des clients (Social Selling)

2.4

Elaborer un script d'entretien efficace basé sur la valeur apportée au client

3. Mener un entretien de découverte en mobilisant les techniques de vente permettant d'identifier des besoins

3.1 Établir une trame d'entretien adaptée à l'interlocuteur ciblé

3.2 Questionner le prospect selon la Méthode SPIN (Situation, Problèmes, Implication, Need to pay off), sur ses enjeux métiers.

3.3 Mener un entretien selon un entonnoir qui amène vers le closing de la vente

4. Conseiller efficacement le client dans la transformation de son organisation et le déploiement de sa solution

4.1 Etablissement

d'un diagnostic cohérent pour le client

en mobilisant les outils d'analyse stratégique

4.2

Adoption d'une posture légitime de conseil

4.3

Présentation structurée des options stratégiques et des risques encourus par le client

4.4

Organisation planifiée d'un plan de conduite du changement

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Accessible à toute personne pouvant démontrer une maîtrise des fondamentaux de la vente B to B

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

et <http://www.euridis-ecole.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/1614/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	33
Montant total engagé	75 699 €
Coût moyen par dossier	2 294 €
Durée moyenne	126 h
Période	08/2020 – 07/2021
France compétences	70 %
France Travail	16 %
Reste à charge titulaire	12 %
Entreprise	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.