

Vendre en contexte B2B complexe

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EBBS- BUSINESS SCHOOL
sabine METREAU
05.57.10.38.15
contact@ebbs.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Commerciaux, business developers, responsables grands comptes, consultants en stratégie commerciale

Prérequis pédagogiques :

Expérience en vente souhaitée

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Maîtriser les techniques de vente en cycle long Développer une approche consultative et différenciante Gérer des négociations complexes en B2B

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 : Stratégies de vente B2B et négociation Spécificités du B2B et différences avec le B2C Identification des besoins et personnalisation de l'offre Approche stratégique et ciblage des comptes clés Méthodes avancées de persuasion et gestion des objections Techniques de closing en contexte B2B Jour 2 : Fidélisation et gestion des comptes clés Création de valeur et différenciation concurrentielle Développement du cross-selling et up-selling Mise en place d'un plan de fidélisation client Débriefing et recommandations Études de cas et simulations pour ancrer les compétences

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00590395	du 01/05/2025 au 31/12/2025	Le Bouscat (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	