



Formation Perfectionnement

Commercial B to B

Bienvenue dans le programme de perfectionnement Commercial B to B, composé de 5 parcours de formation, d'une durée totale de 61 heures.

Ce programme de perfectionnement est accessible en ligne pendant 5 mois, 24H/24 en illimité.

Les commerciaux itinérants B to B vendent des produits et des services à une clientèle de professionnels. Ils démarchent des prospects, développent un portefeuille de clients, établissent et entretiennent la relation commerciale par des visites régulières.

Les clients professionnels se caractérisent par leurs attentes en matière de conseil sur les produits, les techniques et les services associés.

Certification de qualification professionnelle : Code des fiches ROME les plus proches : D1407 Relation technico-commerciale.

Objectifs :

« La vente, c'est le nerf de la guerre ». Les objectifs de ce programme de formation sont de former à la vente B to B et à l'ensemble du processus de vente :

- comment se comporter comme vendeur face aux prospects et clients ;
- comment trouver des contacts par prospection traditionnelle et par les réseaux sociaux ;
- savoir gérer ses contacts par Excel et découvrir les outils de CRM ;
- découvrir une méthodologie de vente, pour savoir vendre et négocier.

Prérequis à la formation :

Formation commerciale de base ou expérience

Public visé :

Ce programme de formation s'adresse :

- aux étudiants qui ont une formation technique (ingénieurs par exemple) mais qui n'ont pas été formés à la vente ;
- aux salariés qui occupent un poste technique et veulent évoluer vers un poste de technico-commercial ;
- aux créateurs et dirigeants d'entreprises qui ont une obligation de vendre pour réussir.

Une fois sa formation commerciale terminée, le commercial B to B pourra utilement étudier les programmes de formation : Manager d'équipe et Responsable de centre de profit, pour évoluer vers un poste de directeur commercial.

Experts formateurs :

Les experts qui ont enregistré ces formations sont des spécialistes du comportemental, du marketing, de la vente. Pour la partie commerciale, les experts formateurs de ce programme sont des consultants spécialisés dans la vente et le commercial. Pour la plupart, ils ont commencé sur le terrain, ont gravi les échelons et, comme ils avaient envie de faire partager leurs expériences et leurs réussites, ils sont devenus consultants. Certains sont spécialisés en BtoB, d'autres en e-commerce. La variété de leurs expériences et de leurs spécialisations rend ce programme de formation à la vente passionnant.

Contenu de la formation :

Ce programme de perfectionnement est composé de 5 parcours de formation, validés par 5 examens réalisés en ligne, effectués lorsque l'apprenant a étudié au moins 70% d'un parcours de formation. La correction des tests est automatique et donne lieu à la délivrance d'une note.

L'attestation de formation mentionne les titres des parcours de formation étudiés à 70% et les notes obtenues aux examens.

- Je sais vendre - Télécharger le parcours (PDF)
- Je prospecte – Télécharger le parcours (PDF)
- Je développe mon chiffre d'affaires – Télécharger le parcours (PDF)
- J'augmente les ventes avec le digital – Télécharger le parcours (PDF)
- J'adopte des comportements gagnants – Télécharger le parcours (PDF)

Les parcours de formation sont installés sur une plateforme de e-learning ludique et conviviale. Les apprenants sont représentés par leurs avatars qui tchatent entre eux.

La durée moyenne d'un parcours est de 8 à 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Ce programme de perfectionnement est accessible pendant 5 mois.

Temps formation vidéo : 46 heures

Temps examen : 5 heures :

Temps de travail personnel : prises de notes, recherches complémentaires, préparation des examens : 2 heures par parcours, soit 10 heures

TEMPS TOTAL PROGRAMME COMMERCIAL B TO B : 61 HEURES

Prix :

650 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr