

FICHE ACTION

REF. LOT 3-1

Intitulé de votre action : **DEVELOPPER SES VENTES EN B to B**

Public concerné :

Commercial, assistant commercial, vendeur sédentaire.

Objectifs :

- > Comprendre les enjeux de la vente en BtoB
- > Maîtriser la valeur de son offre et la présenter de manière claire
- > Mettre en place un plan d'action BtoB adapté à la stratégie de son entreprise

Pré requis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Durée en heures : 14 heures

Points forts :

- Nombreuses mises en situations adaptées à la pratique et débriefées à chaud par le formateur
- Les participants construisent et repartent avec leurs propres outils directement réutilisables en situation professionnelle
- Conditions de formation : [salle séminaire en hôtel, repas inclus](#)

Contenu pédagogique détaillé :

Définir les priorités de l'action commerciale en B to B

- S'inscrire dans la stratégie de l'entreprise
- Définir sa zone de responsabilité
- Poser les fondamentaux

Analyser le marché et définir sa stratégie commerciale

- Rechercher l'information pour analyser le territoire
- Cibler les décideurs et connaître leur rôle dans le processus d'achat
- Analyser les portefeuilles entreprises et produits
- Construire la matrice SWOT de son périmètre de vente

Choisir ses actions et construire son business plan

- Distinguer les différents types d'actions en B to B (« mailing - relance téléphonique - rendez-vous », salons professionnels, petits déjeuners professionnels, vente commando...)
- Définir ses choix en fonctions de son analyse
- Construire son business plan

Déployer le plan d'actions commerciales en B to B

- Formaliser et communiquer son plan d'actions
- Planifier ses actions
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre ses actions

► **Méthodes et supports pédagogiques** : pédagogie différenciée et individualisée, apports théoriques alternés de situations actives (élaboration de documents et outils, jeux de rôle). Remise de supports de cours.

► **Méthodes d'évaluation** : Evaluation continue en cours de session