COMMERCIAL - VENTES

# Vente BtoB digitalisée : qualifier ses cibles, mener l'entretien et suivre son pipeline

Les acheteurs professionnels avancent seuls dans leur réflexion avant de recevoir un vendeur. Les outils se sont multipliés : base de contacts messagerie visioconférence espace de signature. Beaucoup de commerciaux les cumulent sans que le cycle de vente en soit plus court ni les prévisions plus fiables. Ces 36 heures reprennent le cycle de vente BtoB étape par étape et placent chaque outil là où il apporte un gain mesurable. Les participants travaillent le ciblage la prise de contact la découverte à distance la construction de valeur puis le suivi du pipeline. La formation traite la vente dans son ensemble là où un module de réseaux sociaux ne couvre qu'un canal d'entrée.

| DURÉE | MODALITÉ | TARIF | DÉLAI D'ACCÈS |
|---|---|---|---|
| **5,14 jours — 36 h** | **Présentiel** | **À partir de 3 150 € HT** | **11 jours ouvrés après validation du financement.** |

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

## 01 Public visé et prérequis

**PUBLIC VISÉ**
Commerciaux BtoB ingénieurs commerciaux chargés de développement et responsables de comptes en poste ou en prise de fonction.

**PRÉREQUIS**
Aucun prérequis

**POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE**
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

## 02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Construire une liste de comptes cibles à partir de critères de potentiel explicites
- Préparer un entretien de découverte alimenté par les informations disponibles en amont
- Conduire un rendez-vous à distance aussi rigoureux qu'un rendez-vous physique
- Formuler une proposition de valeur traduite en gains pour le client
- Traiter les objections de prix et de calendrier propres au cycle BtoB
- Tenir un pipeline dont les prévisions sont exploitables par sa direction

## 03 Programme détaillé

### M1 Marché et sélection des comptes

- Choisir où investir son temps
- Segmentation du marché et critères de potentiel
- Construction et entretien d'une liste de comptes cibles
- Recherche d'informations publiques sur une organisation
- Répartition du temps entre développement et fidélisation
- Atelier : Chaque participant établit sa liste de comptes prioritaires et la justifie devant le groupe.

### M2 Prise de contact multicanale

- Obtenir l'entretien
- Séquences de contact combinant téléphone message et recommandation
- Rédaction de messages écrits courts orientés bénéfice
- Franchissement des filtres et des boîtes vocales
- Rythme et nombre de tentatives avant abandon
- Mise en situation : Les participants enchaînent des appels de prise de rendez-vous auprès de comptes fictifs.

### M3 Découverte et construction de valeur

- Comprendre le besoin réel
- Trame de découverte adaptée aux fonctions rencontrées
- Questions sur les conséquences chiffrables du problème
- Reformulation validée par le client
- Traduction de l'offre en gains pour l'organisation
- Cas pratique : Une découverte menée en visioconférence est restituée sous forme de synthèse écrite au client.

### M4 Proposition négociation et conclusion

- De l'offre à la signature
- Structure d'une proposition écrite convaincante
- Soutenance devant plusieurs interlocuteurs
- Traitement des objections de prix et de délai
- Techniques d'engagement et de conclusion
- Mise en situation : Une proposition est soutenue face à un binôme acheteur et utilisateur.

### M5 Pilotage du pipeline et outils

- Fiabiliser ses prévisions
- Étapes du pipeline et critères de passage
- Saisie utile dans l'outil de gestion de la relation client
- Analyse des taux de transformation par étape
- Routine hebdomadaire de relance et de mise à jour
- Atelier : Chaque participant requalifie son pipeline et recalcule sa prévision du trimestre.

## 04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

| | |
|---|---|
| **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**<br>Présentiel | **LIEU / FORMAT**<br>Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel |
| **MÉTHODES MOBILISÉES**<br>• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis. | **ENCADREMENT**<br>Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation. |

## 05 Modalités d'évaluation et de suivi

**ÉVALUATION DES ACQUIS**
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION**
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

**SANCTION DE LA FORMATION**
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

## 07 Modalités d'accès, financement et tarifs

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

**DÉLAI D'ACCÈS**
11 jours ouvrés après validation du financement.

**FINANCEMENTS POSSIBLES**
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

**DATES / SESSIONS**
Entrées permanentes

| FORMULE | DÉTAIL | TARIF |
|---|---|---|
| Inter-entreprises | -10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session. | **À partir de 3 150 € HT** |

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

## 08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

**RÉFÉRENT HANDICAP**
Tiffany LESTROUBAC

**CONTACT**
contact@monpoleformation.fr

## 09 Indicateurs de résultats

| INDICATEUR | RÉSULTAT | MODALITÉS DE CALCUL |
|---|---|---|
| Taux de satisfaction | **N/A** | Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois |
| Taux d'abandon | **N/A** | Calculé sur les 12 derniers mois |

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

## 10 Contacts

**INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS**
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

**ADRESSE**
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

**RÉCLAMATIONS**
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr