

VENTE ET NÉGOCIATION B TO B

(BUSINESS TO BUSINESS)



Mise à jour Avril 2026

FORMATION

SOMMAIRE

1. Définition
2. Objectifs et actions d'apprentissage
3. Evaluations
4. Publics
5. Pré requis
6. Durée
7. Tarifs
8. Modalités et délais d'accès
9. Bulletin de pré-inscription

1. Définition

La formation en vente et négociation B to B (Business to Business) vise à développer les compétences nécessaires pour vendre des produits ou des services à d'autres entreprises, plutôt qu'aux consommateurs individuels.

Cette formation couvre divers aspects du processus de vente et de la négociation, en se concentrant sur les spécificités et les défis propres aux transactions entre entreprises.

2. Objectif

- Connaître et appliquer les techniques du SPIN Selling : Le stagiaire devra être capable de rédiger des questions basé sur l'approche du SPIN en rapport avec la relation client et ses besoins.
- Développer sa proposition de valeur : Le stagiaire devra être capable de cibler ses produits et services en fonctions des retours des questions SPIN pour valoriser les besoins clients.
- Traiter les objections : Le stagiaire pourra répondre de manière constructive aux objections.

Actions d'apprentissage

- Auto-évaluer ses capacités de vente et négociation.
- Exprimer ses besoins / attentes.
- Identifier les éléments de la relation client.
- Constituer sa proposition de valeurs.
- Analyse de l'offre.
- Ajuster sa communication en clientèle.
- Partager les avantages clients.
- Structurer un message de vente.
- Exprimer une négociation commerciale sur les bases acquises en conditions de simulation.
- Corriger sa négociation commerciale en co-développement.
- Reformuler sa négociation commerciale.

Méthodes pédagogiques

- Padlet interactif
- Théorie (techniques de SPIN et proposition de valeurs)
- Mise en pratique
- Retour d'expérience entre les sessions
- Jeu de rôles

APPRENTISSAGE

Formel : Classique et fonctionnel.

Relationnel : Intervision, augmentation de la connaissance de soi.

Terrain : Développement dans ses tâches, développement dans son expertise, développement dans l'organisation.

3. Evaluations

Pré formation :

- Identification des profils d'apprentissage des stagiaires (DK).

En formation :

- Questionnaire de positionnement en début et fin de session.
- Présentation des attentes des participants.
- Suivi des exercices.
 - Formelle: théories et fonctionnalités.
 - Relationnelle : interventions et rétroactions.
- Tests finaux.
 - Mises en situation individuelle avec comédien(ne) professionnel(le).
 - Rétroactions collective sur les mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.

Post formation :

- Evaluation par QCM des acquis.
- Enquête de satisfaction employeur.

4. Publics

- Commercial Itinérant.
- Chef des ventes.
- Conseiller clientèle.
- Technico-commercial.
- Prescripteur.
- Directeur des ventes.
- Négociateur commercial.
- Commercial sédentaire.
- Responsable grands comptes.
- Chargé d'affaires
- Entrepreneur

5. Pré requis

Aucun

6. Durée

Intra entreprise

- Groupe de 5 personnes 14 Heures en présentiel (2x 7H) ou (4x 3H30) 9H00 - 12H30 . 13H30 - 17H00
- Groupe supérieur à 5 personnes 24 Heures en présentiel (4x 6H) 9H30 - 12H30 . 13H30 - 16H30

Individuel Hybride : 2X 2 Heures à distance + 1 x 7H en présentiel (Anglet)

7. Tarifs

Intra - entreprise :

- groupe de 5 personnes maximum et hors frais de déplacement : 4200 € Ht
- Groupe supérieur à 5 personnes : 4200 € TTC + 750 € Ht / personne supplémentaire et hors frais déplacements . *exemple pour 7 personnes : 4200 + (2X750) = 5700 € TTC*

Individuel Hybride : 1650 € Ht

8. Modalités et délais d'accès

Intra - entreprise : Délai d'inscription : 1 mois

- Remplir le bulletin de pré-inscription **FORMATION Vente et Négociation B to B**

Cocher la case INTRA-ENTREPRISE

Attention de remplir un bulletin par groupe de 5 personnes maximum. Nous contacter si plus de 5 personnes

- Retourner le bulletin de pré-inscription par email à : contact@shape-your-team.com ou par courrier adresser à Ondoan Shape Your Team - 47 Rue des 4 Cantons - 64600 ANGLET
- Nous vous contactons pour définir vos besoins en planning, disponibilités et lieu afin d'établir votre devis.
- Nous vous envoyons votre **devis et conditions générales** à **nous retourner signés** pour valider votre inscription, celle-ci sera définitive à la réception de l'acompte.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Nous contacter pour les adaptations : contact@shape-your-team.com

Accès et lieu :

La formation à lieu dans l'entreprise avec les besoins matériels suivants:

Paper board ou tableau interactif

Rétroprojecteur ou écran de partage

Wifi

Table et chaises pour les stagiaires et formateur

Smartphone ou tablette des stagiaires

Possibilité en externe sur Anglet

centre Chez Maritxu Allée des Chrysanthèmes

64600 ANGLET

Parking gratuit

Venir en bus : Lignes T1 et 128 : arrêt Louillot Ligne 34 : arrêt Domaine Baroja

8. Modalités Hybride (Individuel)

Individuel : Délai d'inscription : 1 mois

- Remplir le bulletin de pré-inscription **FORMATION Vente et Négociation B to B**
- Retourner le bulletin de pré-inscription par email à : contact@shape-your-team.com ou par courrier adresser à Ondoan Shape Your Team - 47 Rue des 4 Cantons - 64600 ANGLET
- Nous vous contactons pour définir vos besoins en planning, disponibilités et lieu afin d'établir votre devis.
- Nous vous envoyons votre **devis et conditions générales à nous retourner signés pour valider votre inscription, celle-ci sera définitive à la réception de l'acompte.**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Nous contacter pour les adaptations : contact@shape-your-team.com

Accès et lieu :

La formation à lieu à distance sur les parties SPIN Selling et proposition de valeur. La partie traitement des objections et training en présentiel.

Pour le distanciel, se munir d'un ordinateur avec une connexion wifi et webcam.

Session présentielle sur Anglet

centre Chez Maritxu Allée des Chrysanthèmes

64600 ANGLET

Parking gratuit

Venir en bus : Lignes T1 et 128 : arrêt Louillot Ligne 34 : arrêt Domaine Baroja

9. Bulletin de pré-inscription

Lien du bulletin

Bulletin de pré-inscription Formation management Communication et Leadership					
A retourner par mail à : contact@shape-your-team.com					
ou par courrier à : Ondoan Shape Your Team - 47 Rue des 4 cantons - 64600 ANGLET					
Nom de l'établissement / entreprise					
Activité					
Adresse					
Code postal			VILLE		
Téléphone			Portable		
SIRET					
OPCO					
Responsable formation					
Tel resp formation			Mail resp formation		
A remplir selon la formation choisie : Inter ou intra.					
Formation INTER ENTREPRISE ☑ (une fiche par stagiaire)					
Nom du stagiaire			Prénom		
Téléphone			Mail		
Fonction					
Formation INTRA ENTREPRISE ☑ (une fiche par groupe de 5 personnes maximum)					
Nom		Prénom	Mail	Téléphone	Fonction
Accessibilité des publics handicapés en formation					
Un aménagement est-il nécessaire pour votre participation : OUI ☑ NON ☑					
En cas de réponse positive, un référent handicap vous contactera pour réaliser le recueil de vos besoins spécifiques.					
Personne chargée du dossier					
Nom			Prénom		
Téléphone			Mail		
Règlement par virement bancaire			Date :		
Signature et cachet de l'établissement					
ONDOAN SHAPE YOUR TEAM 47 Rue des 4 Cantons 64600 ANGLET -Tel : +33 (0)6 68 34 69 56					
contact@shape-your-team.com www.shape-your-team.com siret 90294653200014 NDA : 75640510964					