

VENTE ET NÉGOCIATION B TO B

BUSINESS - ONDOAN SHAPE YOUR TEAM

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.

Elle couvre divers aspects du processus commercial et de la négociation complexes, en se concentrant sur les spécificités et défis propres aux transactions inter-entreprises.

2. OBJECTIFS & APPRENTISSAGE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Appliquer le SPIN Selling** : Rédiger et structurer des questionnements ciblés sur les besoins et enjeux du client.
- **Développer sa proposition de valeur** : Valoriser l'offre en réponse directe aux leviers identifiés.
- **Traiter les objections** : Répondre de façon constructive pour lever les freins commerciaux.
- **Mener une négociation B2B** : Structurer son message et ajuster sa posture en clientèle.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Théorie & modèles (Techniques du SPIN Selling, proposition de valeur).
- Mises en situation avec comédien(ne) professionnel(le).
- Exercices sur Padlet interactif, jeux de rôles et simulations.
- Mise en pratique, RETEX entre sessions et co-développement.

Modalités d'apprentissage :

- *Formel* : Classique et fonctionnel.
- *Relationnel* : Intervention et connaissance de soi.
- *Terrain* : Expertise et efficacité en clientèle.

3. ÉVALUATIONS & VALIDATION

✓ IND.1 : RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Validation de la formation : Formation non certifiante. Elle est validée par une attestation de fin de formation et de réalisation.

- **Pré-formation** : Identification des profils d'apprentissage des stagiaires (méthode David Kolb).
- **En formation** : Questionnaire de positionnement début/fin, suivi des exercices théoriques et pratiques, mises en situation individuelles avec comédien(ne) professionnel(le) et rétroactions collectives. Questionnaire de satisfaction (à chaud).
- **Post-formation** : Évaluation des acquis par QCM à froid et enquête de satisfaction employeur.

4. PUBLICS & PRÉREQUIS

PROFILS CIBLES

Commercial (itinérant/sédentaire), chargé d'affaires, responsable grands comptes, chef/directeur des ventes, technico-commercial, conseiller clientèle, négociateur, prescripteur, entrepreneur.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation.

5. DURÉE & FORMATS

FORMATS PROPOSÉS

- **Intra (jusqu'à 5 pers.)** : 14H présentiel (2 x 7H ou 4 x 3H30).
- **Individuel Hybride** : 11H totales (2 x 2H distanciel + 1 x 7H présentiel à Anglet, ou dans l'entreprise cliente) Frais de déplacement en sup.
- **Groupes > 5 personnes** : Nous consulter.

6. TARIFS & FINANCEMENT

✓ IND. 1 : MODALITÉS DE FINANCEMENT

Format	Tarif indicatif
Intra-entreprise (jusqu'à 5 pers.)	4 200 € HT / groupe (14H présentiel)*
Individuel Hybride	1 650 € HT / personne (11H totales)

*Hors frais de déplacement. Pour les groupes supérieurs à 5 personnes : nous consulter.

Modalités de financement acceptées :

- Règlement direct par l'entreprise cliente (fonds propres).
- En cas de prise en charge par un OPCO, l'entreprise cliente s'occupe de la demande de financement et effectue l'avance des frais. *Notre organisme ne pratique pas la subrogation de paiement.*
- *Attention : Cette formation n'est pas éligible au CPF.*

7. ACCÈS & ENGAGEMENTS

DÉLAIS ET ACCÈS

- **Délais d'inscription** : 1 mois avant le début de la formation.
- **Lieux** : Dans l'entreprise cliente (Intra) ou au Centre Chez Maritxu à Anglet (Hybride/Inter).

Accessibilité : Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Un aménagement est possible (nous contacter au préalable).

✓ IND. 12 : PRÉVENTION VSS

CADRE SÉCURISANT & INCLUSIF

Notre organisme garantit un cadre d'apprentissage sain. Nous nous engageons fermement pour la **prévention des violences sexistes et sexuelles (VSS), du harcèlement et des discriminations.**

Tout comportement inadapté fera l'objet de mesures immédiates. Un référent est à votre écoute en toute confidentialité :

contact@shape-your-team.com

BULLETIN DE PRÉ-INSCRIPTION

Vente et Négociation B to B



À retourner par email à : **contact@shape-your-team.com**
ou par courrier à : Ondoan Shape Your Team - 47 Rue des 4 Cantons - 64600 ANGLET

INFORMATIONS ENTREPRISE

Nom de l'établissement :

Activité :

Adresse :

Code Postal & Ville :

Téléphone :

SIRET :

OPCO :

Responsable Formation :

Email Responsable :

PARTICIPANTS (Cocher la case correspondante)

☐ Formation **HYBRIDE INDIVIDUEL** (1 fiche par stagiaire)

☐ Formation **INTRA-ENTREPRISE** (Jusqu'à 5 personnes par fiche)

Nom

Prénom

Fonction

Email / Tel

ACCESSIBILITÉ & HANDICAP

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 : _____ Tel : _____

Cachet et Signature :

(Règlement par virement bancaire à réception de facture)

ONDOAN SHAPE YOUR TEAM - 47 Rue des 4 Cantons 64600 ANGLET

Tél : +33 (0)6 68 34 69 55 | Email : contact@shape-your-team.com | Web : www.shape-your-team.com

SIRET : 90294653200014 | NDA : 75640510964