RETORIKA
SUCCESS AGILITY

PROGRAMME DE FORMATION COMMERCIALE INTRA ENTREPRISE

Version 2026. Exemple de programme.

PUBLIC VISÉ
Personnel en charge du développement commercial

PRÉ REQUIS
Cette formation ne nécessite pas de pré requis.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION
Formation intra entreprise en présentiel

DÉLAI D'ACCÈS
Le délai d'accès à nos formations intra entreprise sur mesure est supérieur à 1 mois. Nous répondons sous 24H à toute sollicitation

DUREE / HORAIRES
2 jours (14h), de 9h à 17h

NOMBE DE STAGIAIRES
De 2 à 6 stagiaires par session

ACCESSIBILITÉ
Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

TARIF :

Nous consulter. Le niveau de personnalisation de la formation déterminera le dimensionnement de l'ingénierie pédagogique nécessaire.

Tarif jour sans personnalisation de la formation : 2500 euros HT (soit 5000 euros pour les deux jours du stage).

CONTACT : Virgil Benyayer, virgil.benyayer@retorika.fr
0612262123

INTITULÉ
Techniques de Vente BtoB

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES
- Acquérir les techniques de prospection BtoB
- Savoir découvrir, argumenter et conclure auprès des prospects

FORMATEUR
Virgil BENYAYER
Spécialiste des domaines suivants :
- Vente et Relation client
- Management et Coaching Commercial

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
- Pédagogie active et participative.
- Apport de connaissances théoriques (Exposés).
- Etudes de cas. Cas concrets des participants. Echange d'expériences.
- Travaux de groupes et sous-groupes.
- Supports pédagogiques : supports de formation, vidéos de formation.
- Moyens techniques : salle de formation, matériel video, paperboard.

MODALITÉS D ÉVALUATION DE LA FORMATION
- Evaluation individuelle : retour immédiat, évaluation qualitative et quantitative des points forts et points d'amélioration

SANCTION DE LA FORMATION
Remise d'une attestation de fin de formation.

CONTENUS DE LA FORMATION

JOUR 1

MATIN
Introduction et tour de table

1. La Dynamique de Vente
Exercice « hors métier » pour mettre en perspective :
- l'optimisation des 5 étapes incontournables d'un cycle de vente
- les équilibres de la relation commerciale (compétences et comportements)

2. Comment prospecter efficacement ?
Comment organiser sa prospection avec méthode ?
Quelles informations chercher avant d'approcher son prospect ?
Comment structurer son approche commerciale ?
Comment se servir des réseaux sociaux pour prospecter ?
Exercice de simulation d'appel de prospection

APRES-MIDI
3. Comment réaliser une découverte à forte valeur ajoutée ?
Comment identifier les motivations profondes qui orientent les choix de votre interlocuteur et de son organisation ?
Exercice de formulation de questions originales de motivation
Comment s'assurer d'établir un écart entre la situation actuelle du prospect et sa situation potentielle future ?
Exercice de mise en pratique de la méthode SPIN
4. Comment faire levier sur le compte–rendu de réunion ?
Quelle est la structure optimale d'un compte-rendu de réunion qui fait la différence ?
Exercice de rédaction d'un compte-rendu

JOUR 2
MATIN
5. Comment déployer un argumentaire d'excellence ?
Comment articuler efficacement Caractéristiques, Avantages, et Bénéfices ?
Comment projeter positivement le client et comment le faire rêver ?
Comment renforcer sa crédibilité ?
Exercice de discours commercial
Comment débuter avec impact le début de son RDV de présentation/proposition ?
Exercice de formulation d'Effet « Bande Annonce »
6. Comment répondre habilement aux objections ?
Comment appréhender positivement la réponse à une objection ?
Comment se servir de la technique ACE ?

APRES-MIDI
Exercice de reformulation et de questionnement
Comment se servir des 8 techniques clé de la réfutation des objections : Appui, 3R, Effet de Liste, Analogie, Stratégie du doute, « Seulution », Changement de Plan, Effet Miroir.
Exercice de reformulation de contre-objections.
7. Comment conclure efficacement ?
Comment repérer les signaux d'engagement ?
Comment favoriser le passage à l'acte de votre interlocuteur via les 5 techniques de closing ?
Exercice de reformulation de conclusion

Conclusion et évaluation de la formation