

PROGRAMME DE FORMATION

Vente BtoB

Maîtriser le cycle de vente complet auprès d'une clientèle d'entreprises

CERTIFICATION RS7330 — INEA CONSEIL

Fiche France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7330/>

DURÉE

21 heures

3 jours consécutifs

MODALITÉ

Présentiel

collectif, 4 à 8
stagiaires

TARIF

1 200 € TTC

exonération TVA art.
261-4-4^a CGI

LIEU

Avignon

1 Avenue de
Fontcouverte

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Organisme	France Evolution Pro
SIRET	938 851 326 00018
NDA	93840533284 (DREETS Provence-Alpes-Côte d'Azur)
Certification Qualiopi	CERT_S0225_0211 — délivrée par CEVA SOLUTION, valide jusqu'au 13/03/2028
Certification visée	RS7330 – Vente BtoB, enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 27/10/2025
Certificateur	INEA CONSEIL
Formateur référent	Samy ZAROUAL
Durée totale	21 heures réparties sur 3 jours consécutifs (7 heures par jour)
Modalité	100 % présentiel synchrone, en groupe (4 à 8 stagiaires)
Tarif	1 200 € TTC (exonération TVA – article 261-4-4°a du CGI)
Locaux	1 Avenue de Fontcouverte, 84000 Avignon

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation vise à transmettre aux professionnels en charge d'une mission commerciale les compétences essentielles pour réussir dans un environnement B to B.

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

- Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB ;
- Identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect en BtoB ;
- Conduire une argumentation commerciale BtoB ;
- Finaliser la vente en BtoB à travers une conclusion structurée ;
- Réaliser un suivi personnalisé du client BtoB.

COMPÉTENCES VISÉES

- **C1** – Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB
- **C2** – Identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect en BtoB
- **C3** – Conduire une argumentation commerciale BtoB
- **C4** – Finaliser la vente en BtoB à travers une conclusion structurée
- **C5** – Réaliser un suivi personnalisé du client BtoB

PUBLIC VISÉ

La formation s'adresse aux professionnels non commerciaux en entreprise (experts, ingénieurs, consultants...) qui sont amenés à vendre eux-mêmes des offres et solutions auprès des prospects et clients en B2B.

PRÉREQUIS

- Justifier d'un an d'expérience professionnelle dans son métier ;
- Être amené à vendre des offres et solutions auprès de prospects et clients en B2B au sein de son contexte professionnel.

EFFECTIF PAR SESSION

De 4 à 8 stagiaires par session de formation, afin de garantir une qualité d'animation pédagogique en groupe et la richesse des échanges entre pairs.

DURÉE

La formation se déroule sur 21 heures réparties en 3 jours consécutifs, à raison de 7 heures par jour (9h00–12h30 / 14h00–17h30), 100 % en synchrone présentiel.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES / ORGANISATION

La formation est dispensée en présentiel synchrone, en groupe collectif de 4 à 8 stagiaires. L'ensemble du parcours est animé en face-à-face pédagogique au sein des locaux de France Evolution Pro, situés au 1 Avenue de Fontcouverte, 84000 Avignon.

La pédagogie alterne apports théoriques structurés, études de cas concrets, mises en situation collectives, jeux de rôle, travaux en sous-groupes et débriefings collectifs, afin de favoriser l'ancrage des compétences et leur transposition immédiate dans le contexte professionnel des stagiaires.

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

La formation se déroulant intégralement en présentiel, l'assistance technique et pédagogique est assurée directement par le formateur référent sur site.

En cas de besoin avant ou après la session, le stagiaire peut contacter le formateur référent :

- Par e-mail : contact@franceevolutionpro.fr ou franceevolutionpro@gmail.com
- Par téléphone : 06 95 48 96 37

Délai de réponse : 48 heures ouvrées maximum.

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

L'inscription se fait sur demande directe auprès de l'organisme, par e-mail ou par téléphone. Un entretien préalable de découverte est organisé afin d'évaluer l'adéquation entre le projet du candidat et la formation, suivi d'un questionnaire de positionnement remis avant l'entrée en formation.

Dans le cas de certains financements publics, un délai minimum de 14 jours calendaires s'applique entre la validation du dossier et l'entrée en formation (Art. L221-18 du Code de la Consommation).

TARIFS

1 200 € TTC par stagiaire (exonération TVA – article 261-4-4°a du Code Général des Impôts). Ce tarif comprend l'animation pédagogique, le support de formation, l'accompagnement à la préparation des épreuves d'évaluation et l'inscription à la certification.

PROGRAMME DÉTAILLÉ — LES 5 MODULES

1 PROSPECTION MULTICANALE EN BTOB (C1)

Compétence visée : Appliquer une démarche de prospection multicanale en BtoB, en utilisant les outils digitaux (réseaux sociaux, emailing, IA générative...) et les méthodes de prospection directe (événements, mises en relation, réseautage...) adaptés à la cible visée, afin de générer et qualifier un flux de prospects intéressés.

🕒 4 heures — Jour 1 (matin et début d'après-midi)

Déroulé / Contenu

- Définition et segmentation des cibles BtoB : identification des entreprises cibles, cartographie des décideurs, qualification des prospects selon des critères objectifs
- Veille commerciale et intelligence économique : surveillance du marché, identification des opportunités, analyse concurrentielle
- Prospection digitale : utilisation des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn notamment), stratégies d'emailing, exploitation de l'IA générative pour adapter les approches
- Prospection directe : participation à des événements sectoriels, développement du réseautage, mises en relation et recommandations clients, démarchage téléphonique et appels à froid
- Élaboration d'un plan de prospection multicanale structuré : planification des actions, choix des canaux en fonction du secteur, de l'offre et de la cible visée, indicateurs de suivi

Activités / Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques structurés illustrés d'exemples concrets issus de la vente BtoB
- Atelier pratique : construction par chaque stagiaire de son plan de prospection multicanale adapté à son contexte professionnel
- Exercice rédactionnel : rédaction d'un message de prospection LinkedIn et d'un e-mail de prise de contact
- Débriefing collectif et partage de bonnes pratiques entre participants

2 IDENTIFICATION DES BESOINS, OBJECTIFS ET CONTRAINTES DU CLIENT (C2)

Compétence visée : Identifier les besoins, objectifs et contraintes du client ou prospect en BtoB, en conduisant un entretien de découverte structuré, afin de comprendre son environnement, ses enjeux et son processus de décision.

🕒 4 heures — Jour 1 (fin d'après-midi) et Jour 2 (matin)

Déroulé / Contenu

- Préparation de l'entretien de découverte : recherche d'informations préalables, élaboration d'une trame de questionnement, définition des objectifs de l'entretien
- Techniques de questionnement et d'écoute active : questions ouvertes, fermées, miroir, reformulation, prise de notes structurée
- Méthodes d'investigation : SPIN Selling, méthode SONCAS pour cerner les motivations, analyse de la chaîne de décision (utilisateur, prescripteur, décideur, payeur)
- Analyse du contexte professionnel du client : enjeux métier, contraintes budgétaires et calendaires, environnement concurrentiel
- Synthèse et formalisation des besoins identifiés : rédaction d'un compte rendu d'entretien et validation avec le client

Activités / Méthodes pédagogiques

- Études de cas réelles issues de différents secteurs d'activité BtoB
- Mises en situation collectives : jeux de rôle d'entretien de découverte par binôme avec observateur
- Autodiagnostic : grille d'évaluation des compétences d'écoute et de questionnement
- Échanges et retours d'expérience entre pairs sur les difficultés rencontrées dans la phase de découverte

3 ARGUMENTATION COMMERCIALE BTOB (C3)

Compétence visée : Conduire une argumentation commerciale BtoB structurée et convaincante, en valorisant l'adéquation de l'offre aux besoins identifiés, afin de susciter l'adhésion du client.

🕒 5 heures — Jour 2 (matin et après-midi)

Déroulé / Contenu

- Construction d'une proposition de valeur différenciante : alignement offre / besoin, formalisation des bénéfices client tangibles et intangibles
- Techniques d'argumentation structurées : méthode CAB (Caractéristique – Avantage – Bénéfice), méthode SONCAS appliquée à l'argumentaire
- Mise en récit et storytelling commercial : illustrer par des cas clients, références sectorielles, témoignages
- Traitement des objections : typologie des objections (prix, délai, concurrence, doute), techniques de reformulation et de réponse argumentée
- Construction et présentation d'une proposition commerciale écrite : structure, valorisation du ROI, mise en forme professionnelle

Activités / Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques illustrés de cas concrets
- Atelier de construction d'argumentaire personnel pour chaque stagiaire, à partir de l'offre qu'il commercialise
- Jeux de rôle de présentation commerciale face au groupe avec feedback collectif
- Simulation de traitement d'objections en sous-groupes avec restitution

4 FINALISATION DE LA VENTE ET CONCLUSION STRUCTURÉE (C4)

Compétence visée : Finaliser la vente en BtoB à travers une conclusion structurée, en sécurisant l'engagement du client et en formalisant les conditions de la transaction.

🕒 4 heures — Jour 2 (fin d'après-midi) et Jour 3 (matin)

Déroulé / Contenu

- Repérage des signaux d'achat : indices verbaux et non verbaux, gestion du tempo de l'entretien
- Techniques de closing en BtoB : closing direct, alternatif, conditionnel, par étapes (closing-test)
- Gestion de la négociation finale : marge de manœuvre commerciale, contreparties, gestion des remises
- Sécurisation juridique et contractuelle : devis, bon de commande, conditions générales de vente, contractualisation
- Gestion du processus de décision multi-interlocuteurs : suivi des validations internes côté client, relances structurées

Activités / Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques structurés
- Jeux de rôle de closing avec scénarios variés (vente complexe, vente courte, vente face à un acheteur professionnel)
- Travaux en sous-groupes sur la rédaction d'une proposition commerciale finale
- Débriefing collectif et feedback individualisé du formateur sur chaque mise en situation

5 SUIVI PERSONNALISÉ DU CLIENT BTOB (C5)

Compétence visée : Réaliser un suivi personnalisé du client BtoB, en mettant en œuvre les outils et actions adaptés pour assurer la satisfaction, la fidélisation et le développement du compte sur le long terme.

🕒 4 heures — Jour 3 (après-midi)

Déroulé / Contenu

- Mise en place d'un dispositif de suivi post-vente : plan de contact, fréquence de relance, points de passage clés
- Outils de gestion de la relation client : CRM, tableaux de bord de suivi, indicateurs de satisfaction
- Mesure de la satisfaction client : enquêtes post-livraison, NPS, traitement des réclamations
- Stratégies de fidélisation et de développement de compte : ventes additionnelles (cross-selling), montée en gamme (up-selling), recommandations
- Construction d'une relation long terme : revues de compte régulières, identification des nouveaux besoins, anticipation des risques d'attrition

Activités / Méthodes pédagogiques

- Études de cas concrets de gestion de portefeuille client
- Atelier pratique : construction d'un plan de suivi adapté à un compte stratégique
- Mise en situation collective : simulation d'une revue de compte annuelle
- Analyse vidéo de bonnes pratiques sectorielles et débriefing collectif

PLANNING HORAIRE

Horaires	Jour 1	Jour 2	Jour 3
09h00 – 12h30	Module 1 – Prospection multicanale (3h30 / C1)	Module 2 – fin (1h / C2) Module 3 – Argumentation (2h30 / C3)	Module 4 – fin (3h / C4) Module 5 – début (30 min / C5)
12h30 – 14h00	Pause déjeuner		
14h00 – 17h30	Module 1 – fin (30 min / C1) Module 2 – Identification des besoins (3h / C2)	Module 3 – fin (2h30 / C3) Module 4 – début (1h / C4)	Module 5 – Suivi du client (3h30 / C5)
Total journée	7 heures	7 heures	7 heures

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES / MOYENS D'ENCADREMENT

La formation mobilise un ensemble de méthodes actives et participatives, articulées autour de :

- Apports théoriques structurés appuyés sur des exemples concrets issus de la vente BtoB ;
- Études de cas réelles et fictives issues de différents secteurs d'activité ;
- Mises en situation collectives et jeux de rôle, avec débriefing immédiat ;
- Travaux individuels et en sous-groupes appliqués au contexte professionnel des stagiaires ;
- Autodiagnostic et grilles de positionnement pour mesurer la progression ;
- Échanges et retours d'expérience entre pairs, animés par le formateur référent.

L'encadrement est assuré par le formateur référent tout au long du parcours, avec un suivi du groupe en continu et des feedbacks réguliers.

MOYENS TECHNIQUES ET MATÉRIELS

Les locaux de France Evolution Pro mobilisés pour la formation comprennent :

- Une salle de formation équipée de tables, chaises et d'un espace de circulation pour les mises en situation ;
- Un vidéoprojecteur, un écran de projection et un ordinateur dédié à l'animation ;
- Un paperboard et un tableau blanc pour les apports théoriques et les co-constructions ;
- Une connexion Internet haut débit et l'accès aux outils numériques utiles aux exercices pratiques ;
- Un parking sur place pour les stagiaires.

Un support pédagogique complet (version papier remise en main propre et version numérique transmise par e-mail) est fourni à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en amont de la formation

Un entretien individuel de découverte est mené avec chaque candidat avant la session, en visioconférence ou par téléphone (30 à 45 minutes), afin de cerner son contexte professionnel, ses objectifs et son adéquation avec la formation. Un questionnaire de positionnement initial est ensuite transmis au candidat afin d'évaluer son niveau de maîtrise des techniques de vente BtoB et d'ajuster les mises en situation collectives en fonction des profils du groupe constitué.

Évaluations formatives en cours de formation

Tout au long du parcours, des dispositifs d'évaluation continue sont mis en place : quiz de fin de module, autodiagnosics, mises en situation observées et débriefings collectifs. Ces évaluations permettent de mesurer en continu la progression des stagiaires et d'ajuster, le cas échéant, le rythme et les approches pédagogiques.

ÉVALUATION CERTIFICATIVE

L'obtention de la certification RS7330 « Vente BtoB » repose sur deux épreuves organisées sous le contrôle d'INEA CONSEIL :

E1 – Rapport écrit (rédigé par le candidat en autonomie, transmis au jury avant la session d'évaluation)

Le candidat élabore un projet professionnel de vente B2B en lien avec son contexte professionnel, structuré sous forme d'un rapport écrit de 3 à 5 pages (police taille 12, format Word ou PDF). Le rapport décrit notamment la démarche de prospection multicanale en BtoB mise en œuvre (en lien avec C1) ainsi que le processus de suivi personnalisé du client (en lien avec C5). Des illustrations de mises en application réelles (captures d'écran, notes de suivi, discours rédigés) accompagnent le rapport.

E2 – Mise en situation professionnelle (simulation d'entretien de vente)

Le candidat conduit un entretien de vente complet auprès d'un prospect ou client BtoB (rôle assuré par un membre du jury d'évaluation), à partir d'une consigne remise sur place après un temps de préparation de 5 minutes. L'épreuve évalue la capacité du candidat à identifier les besoins du client (C2), à conduire une argumentation commerciale (C3) et à finaliser la vente par une conclusion structurée (C4).

L'épreuve E2 est synchrone et réalisée à distance, via outil de visioconférence avec activation obligatoire de la caméra et du micro. L'identité du candidat est vérifiée en début d'épreuve (présentation de la pièce d'identité). L'épreuve est enregistrée et conservée six mois après la date du jury, à des fins de contrôle ou de recours éventuels.

Évaluation de la satisfaction des stagiaires

Un questionnaire de satisfaction à chaud est remis à chaque stagiaire à l'issue de la dernière journée de formation. Un second questionnaire à froid est adressé 3 mois après la fin de la formation, afin d'évaluer la mise en pratique des compétences acquises dans le contexte professionnel.

CERTIFICATION

La formation mène à la certification RS7330 enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 27/10/2025, intitulée « Vente BtoB » et détenue par INEA. Lien France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7330/>

Jury d'évaluation

Le jury est composé de deux évaluateurs externes à France Evolution Pro, justifiant chacun d'une expérience significative dans la vente de produits ou services. Les CV des évaluateurs sont validés par INEA CONSEIL en amont de l'habilitation et tenus à disposition du certificateur.

Conditions de rattrapage

En cas d'échec à l'une des épreuves, les conditions de rattrapage sont définies au cas par cas avec le certificateur INEA CONSEIL et communiquées au candidat à l'issue du jury d'évaluation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

France Evolution Pro s'engage à étudier toute demande d'aménagement formulée par un candidat en situation de handicap, en lien avec son référent handicap. Les conditions d'organisation des sessions, le matériel pédagogique et les modalités d'évaluation peuvent être adaptés (allongement des temps, supports adaptés, outils de synthèse vocale ou de sous-titrage en temps réel pour l'épreuve E2 en visioconférence, etc.).

Référent handicap :

- Samy ZAROUAL
- Téléphone : 06 95 48 96 37
- E-mail : contact@franceevolutionpro.fr / franceevolutionpro@gmail.com

En cas de besoin d'adaptation, le référent handicap peut également orienter le candidat vers les acteurs ressources du handicap (AGEFIPH, Cap Emploi, MDPH) afin de mobiliser les financements et accompagnements complémentaires existants.

— Programme mis à jour le 10 juin 2026 —