



Ocean Partner
consulting



VENTE-CONSEIL EN B TO B LES COMPORTEMENTS CLÉS

*La formation met l'accent sur les
aspects comportementaux .
Elle vous permettra de développer votre
efficacité commerciale.*

Les objectifs de la formation

- ♦ Comprendre et s'adapter aux spécificités des clients B to B
- ♦ Acquérir les comportements clés de la vente entre professionnels
- ♦ Maîtriser les différentes étapes de négociation
- ♦ Savoir bâtir un vrai partenariat

Blended Learning

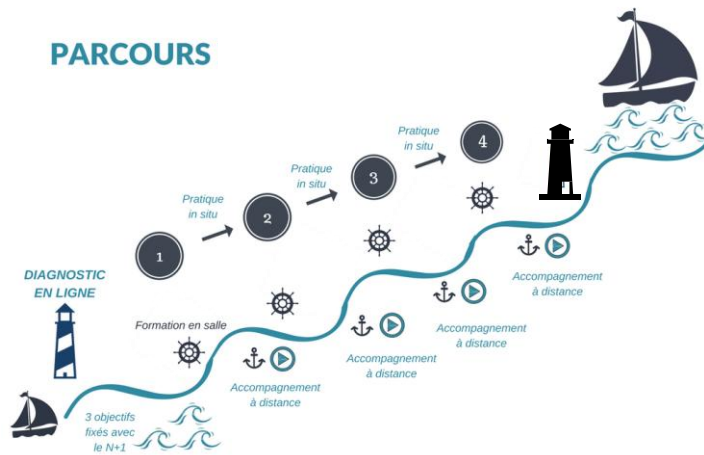
*4 jours de formation + 4 coachings individuels
+ plateforme digitale*

Délais d'accès et tarifs, nous consulter : info@ocean-partner.com

www.ocean-partner.com

Mis à jour juillet 2026

PARCOURS



- Diagnostic croisé entre le participant et son N+1 et Fixation des 3 objectifs individuels
- Entraînement en salle
- Plan d'action individuel à chaque journée
- Mise en application dans l'environnement professionnel
- Echange d'expérience entre participants
- Coaching individuel en intersession
- Dispositif à distance pour faciliter la révision et l'appropriation : Ocean Partner Ac@demy

Pour Qui ?

Tout(e) commercial(e) B to B – Tout secteur d'activité.
Prise en compte des salariés en situation de handicap.

Prérequis

Pas de prérequis

Le programme

Journée 1 : Mes convictions commerciales

- **Perception personnelle et réalité** de la vente conseil
- **Savoir remettre en cause** ses habitudes pour s'enrichir de nouvelles attitudes
- **Découvrir son client** : l'art du questionnement
- **Savoir être disponible** et réellement à l'écoute
- **L'assertivité** : attitude clé d'un rapport gagnant/gagnant

Journée 2 : Les réponses face aux difficultés

- **Du premier rendez-vous à la conclusion** : les 6 attitudes gagnantes
- **Créer une proposition à valeur ajoutée** : la qualité du vendeur
- **Traiter efficacement les objections**
- **Se maîtriser** dans les situations difficiles
- **Préparer l'entretien** pour en optimiser l'efficacité

Journée 3 : La négociation

- **Savoir transformer les arguments** spécifiques en bénéfices pour l'acheteur
- **L'objection concurrence** : établir une comparaison objective et favorable
- **Défendre son prix** et préserver les marges en affirmant sa position
- **L'attitude Expert** : donner confiance pour obtenir l'engagement
- **Conclure**, c'est concrétiser

Journée 4 : Le Partenariat

- **Gérer la réclamation** pour renforcer l'impact commercial
- **Présenter efficacement sa proposition** face à un « comité d'achat »
- **Faire de nos clients nos meilleurs vendeurs**
- **Animer son réseau** professionnel
- **Devenir un partenaire incontournable**