

Développer la performance commerciale B to B dans un marché digitalisé - (RS-5839)

Avec PM CORP, multipliez vos opportunités et accélérez votre développement professionnel !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Préparer sa prospection commerciale & digitale efficacement
- Mobiliser les principaux réseaux sociaux
- Conduire une négociation commerciale et finaliser le processus de vente
- Analyser, suivre son activité commerciale et fidéliser sa clientèle
- Lancer une campagne de prospection commerciale & digitale
- Analyser et optimiser ses campagnes

COMPÉTENCES VISÉES

La certification prend en compte les évolutions du marché du B to B en incluant une dimension digitale qui prend de plus en plus d'importance dans les missions commerciales.

L'acquisition de ces connaissances permet au Bénéficiaire de progresser dans sa carrière, de maintenir son emploi, d'accéder à un emploi ou de favoriser sa mobilité professionnelle.

La formation permettra d'attester les compétences suivantes :

C1 - Préparer son action de prospection en identifiant la cible professionnelle avec les techniques du social selling et les méthodes traditionnelles afin d'optimiser l'efficacité de la démarche commerciale

C2 - Prospecter en mobilisant les réseaux sociaux professionnels et les outils traditionnels (téléphone, présentiel) afin de favoriser la prise de rendez-vous

C3 - Conduire une négociation commerciale à distance ou en présentiel, en mettant en place un argumentaire de vente structuré afin de répondre aux besoins, aux questions et aux objections du prospect

C4 - Finaliser le processus de vente à distance ou en présentiel, en utilisant les techniques de closing afin d'amener le client à la contractualisation

C5 - Fidéliser les clients en assurant un suivi régulier de la relation commerciale avec des outils digitaux (CRM, social selling, etc.) afin de mettre en place une relation commerciale pérenne

C6 - Assurer le suivi de son action commerciale en utilisant des indicateurs de performance adaptés afin d'analyser son efficacité par rapport aux objectifs fixés

POINTS FORTS

- Une approche hybride entre digital et méthodes classiques
- Formation 100 % à distance, en classe virtuelle synchrone et E-learning
- Un parcours modulable à la carte
- Des techniques concrètes et immédiatement applicables
- Un entraînement à la négociation et au closing à distance
- Des outils pour pérenniser la relation client
- Un pilotage stratégique de votre action commerciale

PUBLIC

Toute personne souhaitant développer la performance commerciale B to B de son activité dans un marché digitalisé

PRÉREQUIS

Afin de suivre l'action de formation susvisée et obtenir la ou les qualifications auxquelles elle prépare, le Bénéficiaire est informé qu'aucun pré requis n'est nécessaire avant l'entrée en formation si ce n'est d'avoir une activité commerciale.

TYPE DE PARCOURS

Parcours individuel entièrement à distance en classe virtuelle synchrone (individuelle et de groupe) et E-learning.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée : 30 heures | **Tarif** : 1500€ TTC

LIEU DE LA FORMATION

Entièrement à distance (visio synchrone et E-learning)

FORMAT

Classe virtuelle à distance et E-learning

CERTIFICATION

Cette formation permet de préparer le passage de la certification **"Développer la performance commerciale B to B dans un marché digitalisé"** - RS5839

- La validation totale de la formation est requise pour accéder aux épreuves de certification.
- Les épreuves de certification sont évaluées avec une grille d'évaluation propre à la certification et aux exigences de celle-ci.
- Les frais de certification sont inclus dans le prix de la formation.

A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré au stagiaire ainsi qu'un diplôme en cas de réussite totale.

La certification « Développer la performance commerciale B to B dans un marché digitalisé » vise l'acquisition :

- d' une meilleure efficacité dans la démarche de vente en « B to B »,
- d' une meilleure efficience dans la fonction.

La certification prend en compte les évolutions du marché du B to B en incluant une dimension digitale qui prend de plus en plus d'importance dans la performance commerciale.

Pour plus d'informations sur la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5839/>

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'entrée en formation est validée suite à un test de positionnement et un entretien téléphonique. Lors de cet échange nous informons le bénéficiaire sur le calendrier et la durée, les objectifs visés, les évaluations, l'organisation et le déroulement, ainsi que les possibilités de financement de l'action.

Un ordinateur, une tablette ou un smartphone et une connexion internet stable sont nécessaires.

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation expérientielle basée sur des situations concrètes pour développer ses compétences professionnelles.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Alternance entre modules vidéos basées sur des situations réelles, mises en situation et exercices pratiques oraux et écrits, entièrement à distance.

MOYENS TECHNIQUES

- Plateforme Schoolmaker avec supports pédagogiques disponible 24h/24 et 7j/7.
- Un forum (espace commentaires) permet aux stagiaires d'échanger entre eux ainsi qu'avec les formateurs sur leurs difficultés et questionnements éventuels.
- Préparation individuelle à la certification
- Suivi de formation téléphonique personnalisé chaque semaine

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Un relevé de connexion et le suivi de progression sera effectué chaque semaine afin d'évaluer l'assiduité de chaque stagiaire.
- Le contrôle des acquis s'effectue tout au long de la formation, validant chaque étape par des exercices pratiques type quizz ainsi que par une évaluation générale réalisée par le formateur.
- Un examen de certification final en deux étapes pour valider le titre RS5839.
- Un questionnaire de satisfaction de la formation sera remis à chaque stagiaire le dernier jour de formation.
- Un questionnaire lié au suivi de l'insertion professionnelle sera envoyé 6 mois après la formation puis 1 an après la formation.

L'examen de certification se déroulera de la manière suivante :

Modalité 1 : Présentation d'une étude de cas sur l'organisation d'une action commerciale. À partir d'un cas d'entreprise réelle (l'entreprise du Bénéficiaire) ou fictive (fourni par l'Organisme de formation), le Bénéficiaire présente un dossier dans lequel il doit :

- Définir le plan d'action de prospection
- Définir et segmenter la cible professionnelle
- Préparer un argumentaire de prospection
- Définir les outils à utiliser incluant du social selling pour la prise de contact avec les bons interlocuteurs.
- Planifier son action commerciale
- Définir les modalités de suivi de la relation commerciale
- Définir les outils de suivi de l'activité commerciale
- Présenter ses axes d'amélioration

Durée de présentation au jury : 15 minutes

Durée de l'entretien technique : 15 minutes

Modalité 2 : Jeu de rôle pour un entretien de vente (cette modalité permettra d'évaluer les compétences 3 et 4).

À partir d'une mise en situation, le candidat prépare son entretien de négociation commerciale basé sur un dossier client qui lui sera remis par l'évaluateur. Le candidat dispose de **20 minutes de préparation**. L'entretien dure **15 minutes face à un Jury**, dont un membre jouera le rôle du client.

Le parchemin de certification sera remis au stagiaire par **C3 Institute** en fin de formation en cas de **validation totale de la formation**.

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Classe virtuelle - formation (visio-conférence/replay) - 5h

Session 1 : C1 & C2 (1 heure)

- C1 : Préparer son action de prospection, identifier les cibles professionnelles grâce aux techniques du social selling, comprendre les méthodes traditionnelles pour optimiser la démarche commerciale.
- C2 : Mobilisation des réseaux sociaux professionnels, utilisation stratégique des plateformes comme LinkedIn, techniques d'engagement pour favoriser la prise de rendez-vous.

Session 2 : C2 & C3 (1 heure)

- C2 : Approfondissement des réseaux sociaux et outils traditionnels, combiner les outils numériques (réseaux sociaux) et traditionnels (téléphone, présentiel) pour maximiser les résultats.
- C3 : Conduire une négociation commerciale, construire un argumentaire structuré pour répondre aux objections, techniques pour répondre aux besoins spécifiques des prospects.

Session 3 : C4 & C5 (1 heure)

- C4 : Finaliser le processus commercial, maîtriser les techniques de closing pour contractualiser efficacement.
- C5 : Fidélisation des clients, mise en place d'un suivi régulier grâce aux outils digitaux (CRM, automatisation, etc.), stratégies pour construire une relation commerciale durable.

Session 4 : C6 (1 heure)

- C6 : Analyse et suivi des performances commerciales, utiliser des indicateurs clés pour mesurer l'efficacité des actions commerciales, optimisation des processus en fonction des objectifs fixés.

Session 5 : Récapitulatif des compétences (1 heure)

- Études de cas et mise en situation pratique.
- Analyse des performances et des axes d'amélioration individuels.

- Consolidation des apprentissages des six compétences (C1 à C6).
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour appliquer les compétences acquises dans un contexte professionnel.
- Échanges et retours sur les cas pratiques travaillés en groupe.

Session E-learning (25h)

Session 1 : C1 & C2 (5 heures)

Session 2 : C2 & C3 (5 heures)

Session 3 : C4 & C5 (5 heures)

Session 4 : C6 (5 heures)

Session 5 : Récapitulatif des compétences (5 heures)

Consolidation de l'ensemble des compétences

- Consolidation des apprentissages des six compétences (C1 à C6).
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour appliquer les compétences acquises dans un contexte professionnel.
- Échanges et retours sur les cas pratiques travaillés en groupe.

Session individuelle

- Évaluation des compétences par le formateur, feedback et axes d'amélioration.
- Conseil sur la mise en œuvre des outils et méthodes adaptés à chaque participant.
- Réponses aux questions spécifiques et accompagnement sur des cas pratiques individuels.

Supports pédagogiques :

- Formation en vidéo : Contenus pédagogiques accessibles à tout moment.
- Classes virtuelles en replay : Visionnage des sessions en différé via la plateforme.
- Plateforme accessible 24/7 : Accès continu aux supports de formation.

Comportement attendu :

- Respect des règles de courtoisie envers les formateurs et les autres participants.
- Interdiction de tenir des propos discriminatoires ou contraires à l'ordre public

CERTIFICATEUR

Certification "Développer la performance commerciale B to B dans un marché digitalisé – RS5839" **créée et délivrée par C3 groupe** (organisme certificateur).

Date de décision d'enregistrement	26-01-2022
Date d'échéance de l'enregistrement	2027
Nom légal	C3 INSTITUTE
Siret	44178288500046

STATISTIQUES :

Depuis 2023		
Taux de présentation	Taux de réussite	Satisfaction
55%	63%	4,66/5

CONTACT

Matthéo ROYER - 07 82 13 67 47 - contact@pmcorp.fr

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

- Assistance technique sous 24 h du lundi au vendredi de 9h à 19h :
contact@pmcorp.fr
- Assistance pédagogique sous 24h du lundi au vendredi de 9h à 19h :
mattheo@pmcorp.fr

FORMATEURS

Matthéo ROYER (mattheo@pmcorp.fr) & **Alexis LACROIX** (alexis@pmcorp.fr)

Si vous souhaitez en savoir plus sur les formateurs :

=> écrivez nous par email : contact@pmcorp.fr

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Afin que nous puissions adapter au mieux la formation à votre besoin spécifique, vous pouvez contacter nos référents handicap pour signaler tout besoin d'adaptation.

Référents handicap :

Nom du référent	Téléphone	Mail
Matthéo Royer	07 82 13 67 47	mattheo@pmcorp.fr
Marion Tissot	06 73 64 88 81	marion@pmcorp.fr

Vous pouvez consulter notre [Charte accueil handicap](#) en cliquant sur le lien ou sur notre site web <https://www.pmcorp.fr/>.