

## Vente stratégique B to B

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Spécifique : ■ **Support à l'entreprise - Stratégie commerciale, marketing et supervision des ventes**

La certification "Vente stratégique B to B" s'adresse aux sociétés du secteur numérique et du conseil (SYNTEC) et des Télécommunications (UNETEL RST).

Face à la complexité croissante d'une offre technologique très concurrentielle et de plus en plus stratégique, le client acheteur éprouve toujours plus de difficultés à faire ses choix : les techniques de vente stratégique B2B sont indispensables pour créer une dynamique au sein du client et fédérer les différents acteurs qui vont être participants à l'acte de vente.

Code(s) NAF : —

Code(s) NSF : **312t**, **326w**

Code(s) ROME : **M1707**, **D1402**

Formacode : **31070**

Date de création de la certification : **10/08/2011**

Mots clés : **commercial**, **télécommunications**, **informatique**, **B2B**

### Identification

Identifiant : **1614**

Version du : **23/05/2016**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [Observatoire des métiers des télécommunications](#)
- [Référentiels métiers de la branche du numérique, de l'ingénierie, des études et du conseil et de l'évènement](#)
- [Observatoire des métiers des télécommunications](#)

Non formalisé :

- [Pôle Emploi - Enquête Besoins en main-d'oeuvre 2015](#)

### Descriptif

#### Objectifs de l'habilitation/certification

L'objectif de la certification est de donner les outils et démarches pour maîtriser la vente stratégique inter-entreprises (B to B) :

- Susciter une vision stratégique chez le client
- Identifier les motivations réelles et les freins de chacun des acteurs concernés par l'acte d'achat
- Construire le réseau des décideurs (influenceurs, décideurs)
- Vendre la valeur et construire la solution pertinente pour l'entreprise dans sa globalité

La certification propose une démarche, un process et des outils qui permettent de piloter chacune des étapes de la vente stratégique.

*Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP*

- Aucun

## *Descriptif général des compétences constituant la certification*

- 1. Elaboration structurée d'un plan d'actions commerciales**
- 2. Génération de contacts qualifiés**
- 3. Mener un entretien de découverte en mobilisant les techniques de vente permettant d'identifier des besoins**
- 4. Conseiller efficacement le client dans la transformation de son organisation et le déploiement de sa solution**

## Public visé par la certification

- Ingénieur commercial sénior souhaitant sécuriser son parcours professionnel en renforçant ses compétences métier
- Commercial services souhaitant évoluer vers la vente stratégique (sécurisation de parcours professionnel)
- Ingénieur « avant-vente » qui souhaite évoluer d'une vente technique à une vente de solutions basée sur la création de valeur.

## *Modalités générales*

La certification peut être préparée soit :

- directement sur la base de son capital expérientiel
- dans la continuité d'un parcours de formation (35h) et après mobilisation effective des compétences à certifier.

## *Liens avec le développement durable*

Aucun

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### *Pour l'individu*

Le certificat de compétences atteste que l'apprenant a acquis les compétences, réflexes et outils nécessaires à la conduite des ventes stratégiques en B to B

Le certificat permettra à l'apprenant d'évoluer au sein de son entreprise ou bien de trouver une nouvelle opportunité sur des offres à plus forte valeur ajoutée, notamment dans le secteur numérique et du digital.

### *Pour l'entité utilisatrice*

Les évolutions technologiques rapides dans le monde du numérique et des télécommunications amènent nombre d'employeurs des hautes technologies et du conseil à revoir leur modèle de vente et à évoluer vers des ventes plus complexes et plus directement liées aux enjeux stratégiques de l'entreprise. Les employeurs doivent donc faire évoluer leur force de vente en développant ces compétences nouvelles de vente stratégiques B to B.

## Evaluation / certification

### *Pré-requis*

Accessible à toute personne pouvant démontrer une maîtrise des fondamentaux de la vente B to B

## Compétences évaluées

Centre(s) de passage/certification

- EURIDIS Management  
<http://euridis-ecole.com>

### **1. Elaboration structurée d'un plan d'actions commerciales**

**1.1 Qualification ciblée d'actions commerciales en concordance avec la stratégie de l'entreprise**

**1.2 Etablir un chiffre d'affaires cohérent prévisionnel sur son périmètre d'activité**

**1.3 Organisation planifiée d'un plan d'actions commerciales**

**1.4 Présentation convaincante du Plan d'Actions Commerciales (PAC) devant un Comité de direction**

### **2. Génération de contacts qualifiés**

**2.1 Détection des interlocuteurs clés des entreprises ciblées**

**2.2. Structuration organisée d'un plan de prospection**

**2.3 Identifier des problématiques stratégiques pour les clients visés**

**2.4 Production d'un contenu de qualité sur les réseaux sociaux professionnels afin de construire une communauté de pairs sur les enjeux des clients (Social Selling)**

**2.4 Elaborer un script d'entretien efficace basé sur la valeur apportée au client**

### **3. Mener un entretien de découverte en mobilisant les techniques de vente permettant d'identifier des besoins**

**3.1 Établir une trame d'entretien adaptée à l'interlocuteur ciblé**

**3.2 Questionner le prospect selon la Méthode SPIN (Situation, Problèmes, Implication, Need to pay off), sur ses enjeux métiers.**

**3.3 Mener un entretien selon un entonnoir qui amène vers le *closing* de la vente**

### **4. Conseiller efficacement le client dans la transformation de son organisation et le déploiement de sa solution**

**4.1 Etablissement d'un diagnostic cohérent pour le client en mobilisant les outils d'analyse stratégique**

**4.2 Adoption d'une posture légitime de conseil**

**4.3 Présentation structurée des options stratégiques et des risques encourus par le client**

## 4.4 Organisation planifiée d'un plan de conduite du changement

*Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)*

Non applicable

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétences de "Vente stratégique B to B"

## Plus d'informations

*Statistiques*

40 par an

*Autres sources d'information*

<http://euridis-formation-continue.com/> et <http://www.euridis-ecole.com/> ;