

# Prospection et développement commercial B2B



## Description du programme

Le développement commercial est essentiel pour toute entreprise B2B qui souhaite augmenter son chiffre d'affaires et se développer sur le marché.

Notre formation spécialisée en prospection et développement commercial B2B vous donne les outils et les compétences nécessaires pour identifier les opportunités commerciales, établir des relations de confiance avec vos clients potentiels, et les convaincre d'acheter vos produits ou services.

Apprenez à élaborer des stratégies de prospection efficaces, à gérer votre pipeline de ventes, à négocier avec vos clients, et à construire une relation de long terme.

## Objectifs pédagogiques

- Optimiser sa prospection professionnelle BtoB
- Développer son portefeuille clients
- Fidéliser
- Optimiser sa relation client
- Mettre en place les méthodes
- Construire et optimiser les outils commerciaux

**Durée :** 21 heures - 3 jour(s)

**Tarif :** nous consulter

**Formats disponibles :**  
Inter – Intra – Sur mesure

## Principaux contenus pédagogiques

- Prospection
- Suivi de clientèle
- Accompagnement terrain

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Questions écrites ou orales
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation

## Public concerné

Tout profil chargé de la prospection et du suivi de clientèle

## Prérequis

Aucun

## Accessibilité :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En cas de besoin, nous étudions les mesures compensatoires appropriées.



REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : actions de formation et bilans de compétences.

## Nous contacter

Tel : 06 80 40 23 53

Email : [contact@talented-formation.fr](mailto:contact@talented-formation.fr)