

Les fondamentaux de la vente

Renforcer ses méthodes de vente B2B et son efficacité commerciale.



uptoo

Pourquoi choisir le programme “Les fondamentaux de la vente” ?

- 1 Parce que vos commerciaux n'ont jamais vraiment appris le métier de la vente et qu'ils sont peu ou mal formés.
- 2 Parce que quoi qu'ils en disent, la plupart de vos commerciaux ne savent toujours pas qualifier une affaire correctement, parlent trop, présument trop et n'écoutent pas assez.
- 3 Parce que la plupart de vos commerciaux trouvent toujours des bonnes raisons pour botter en touche la tâche ingrate de la prospection.
- 4 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire à votre place, avec un programme factuel et immédiatement applicable par vos équipes
- 5 Parce que vous n'avez plus le temps ni l'argent pour vous lancer dans des programmes de formation trop sophistiqués qui se diluent aussi vite qu'ils sont dispensés.



+32%

De rendez-vous générés



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés

98%

Des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.

97%

Des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.

94%

Des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork

Il y a un avant et après formation Uptoo

L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.



Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran

Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe ! Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.



Patrick Maletras, Directeur Général @ Tramar

L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en **2 mois**, et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux

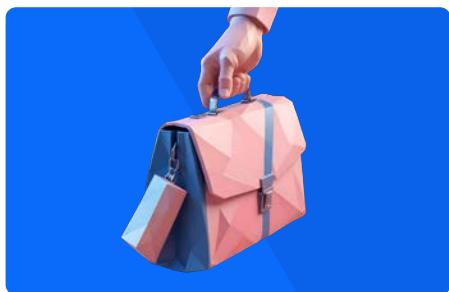


Le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions de la vente !

Session 1 · Prospective

Aller chercher les affaires de ses concurrents



L'entraînement

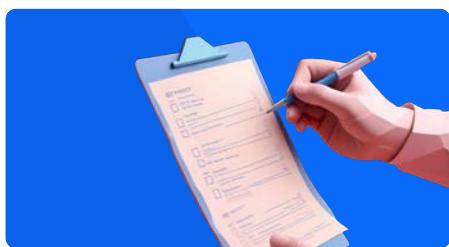
- **Prospecter « smart »** : travailler mon pitch pour plus d'impact, accrocher sans agacer, les astuces pour passer les barrages.
- **Commercial 2.0** : le digital au service de la prospection BtoB.
- **Travailler ma posture et mon attitude** au téléphone.

Mises en situation

- Pitchez moi votre société en 30 secondes.
- Co-construction d'un pitch qui fait prendre des RDVs.
- Quel est votre niveau face aux objections courantes ?
- Co-construction de la méthode de pré-qualification Columbo.

Session 2 · Vente de valeur

Préparation d'un RDV réussi, qualification d'une affaire



L'entraînement

- **L'improvisation ne fait pas les bons commerciaux** : mieux se préparer et dérouler ses RDVs.
- **Créer le besoin** quand qu'il n'est pas formulé, vendre de la valeur.
- Présentation d'une **méthode infaillible** pour bien qualifier une affaire.
- **Conclure un rdv** de découverte et planifier les prochaines étapes.

Co-construction

Construire ensemble votre trame de questionnement BEBEDC personnalisée pour ne rien râter des Besoins - Enjeux - Budget - Échéances - Décideurs - Compétiteurs.

Session 3 · Closing & Négociation

Passer d'enquêteur à vendeur, négocier et closer ses deals



L'entraînement

- **La reformulation des besoins** : l'étape numéro 1 d'un bon closer.
- **Engager** mes interlocuteurs vers le closing (Techniques des ponts brûlés).
- **Vendre de la valeur** pour me faire acheter ma solution et non la vendre.
- **Transformer les objections** en avantages concurrentiels.
- **Les 10 meilleures astuces du moment** pour accélérer mon closing.

Mises en situation

Travailler l'agilité de vos vendeurs pour les aider synthétiser un besoin / mettre en lumière les enjeux clés à adresser pour donner de la puissance à leur argumentation commerciale.

Session 4 · Atelier de répétition

Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



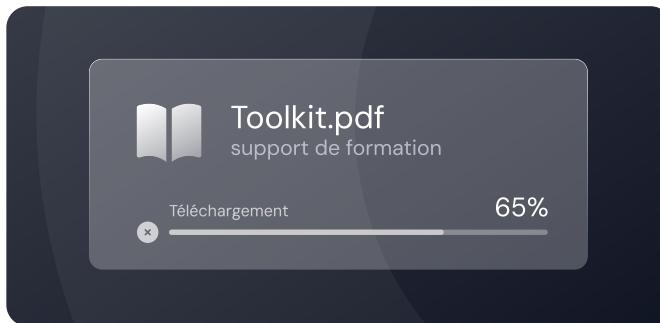
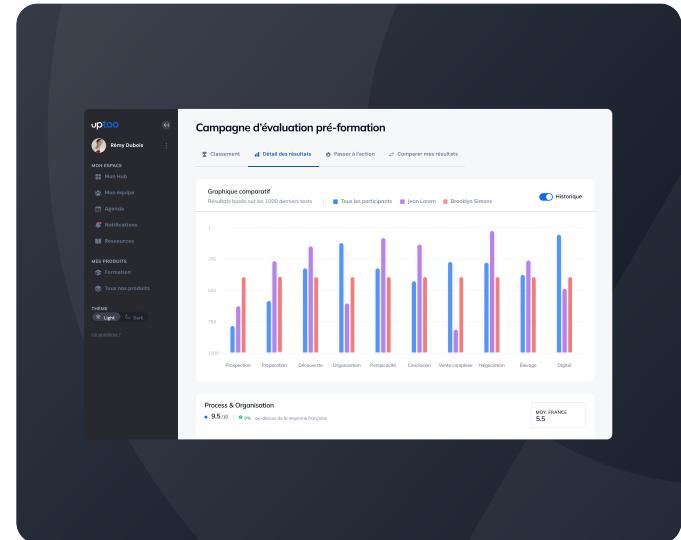
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ère évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

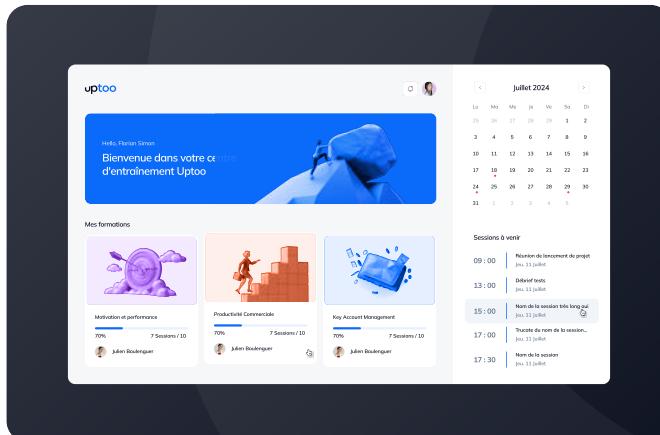


Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



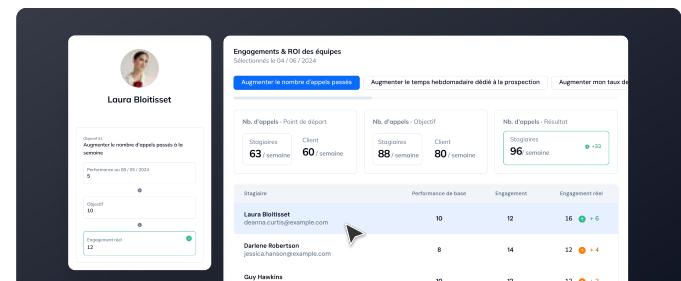
Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.



Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à préparer leurs RDVs, comprendre un besoin et le reformuler pour vendre de la valeur.

Point forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de préparation de RDV
- Co-construction de la matrice BEBEDC
- S'adapter rapidement à son interlocuteur

Modalité de financement



La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :

[Actions de formation](#)



Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi. Nos formations sont **datadockées** et sont donc **éligibles au financement par les OPCO**.

Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Objectifs de la formation



Comprendre que la **vente** est une affaire de **méthode** et pas d'improvisation



Déclencher **les bons déclics** chez les commerciaux à potentiel de votre équipe



Assimiler les bonnes pratiques simples et efficaces de prospection, de découverte et de gestion d'affaires



Challenger les commerciaux, créer des **déclics** par des mises en situations

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel

Besoin d'informations complémentaires ?

salestransfo@uptoo.fr

01 40 06 03 93

uptoo.fr/formation

21 rue d'Uzès, 75002 Paris - Numéro d'activité : N° 11 75 48480 75