



Maîtriser le Cycle de Vente Complexe BtoB

Une formation complète de 399 heures sur 3 mois pour exceller dans la vente complexe IT et développer votre expertise commerciale auprès des Grands Comptes.

NOUVELLE FORMATION 2026

399 HEURES

7 980 € TTC

Parcours de Formation Structuré

Un programme complet en 11 modules pour maîtriser chaque étape du cycle de vente complexe, de la prospection à la fidélisation client.

01

Fondamentaux & Solutions IT

Comprendre le secteur IT, différencier vente simple et complexe, maîtriser le panorama des solutions (cloud, cybersécurité, infrastructures).

03

Ingénierie d'Offre

Adapter son discours aux interlocuteurs (DAF, DSI, DG), répondre aux appels d'offres, construire une proposition différenciante.

05

Négociation & Closing

Leviers de négociation IT, gestion des objections, cycles longs et relances, contractualisation et aspects juridiques (RGPD, SaaS).

02

Prospection & Qualification

Stratégies multicanal, cartographie décideurs, techniques de questionnement SPIN et BANT, détection des enjeux business.

04

Relation Client Stratégique

Gestion multi-interlocuteurs, plan de compte, mécanismes politiques en entreprise, travail en équipe commerce/avant-vente.

06

Fidélisation & Développement

Suivi post-vente, satisfaction client (NPS, CSAT), opportunités cross-sell et upsell, stratégies de fidélisation durable.

Informations Pratiques & Modalités

Profils des Apprenants

- Demandeurs d'emploi en reconversion
- Anciens chargés d'affaires techniques
- Créateurs ou repreneurs d'entreprise
- Auto-entrepreneurs tous secteurs

Aucun prérequis nécessaire

Modalités d'Accès

1. Pré-inscription via formulaire
2. Entretien préalable
3. Signature convention de formation

Délai d'accès : 4 semaines maximum



Format Pédagogique

Visioconférence interactive, partage d'expériences, mises en situation, jeux de rôles, quiz interactifs et supports PDF.



Évaluation & Suivi

Feuilles de présence, QCM, exercices pratiques, évaluation des acquis en fin de formation avec formateur expert.



Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Référent : M. SIDIBE Oumar – sidibe@format-it.com

