



# Comprendre les nouveaux comportements d'achat B2B et adapter sa stratégie commerciale

Programme de formation

# OBJECTIFS DU PROGRAMME

---

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

**#1** Comprendre les nouveaux comportements d'achat B2B et leur impact sur sa stratégie commerciale.

**#2** Évaluer la maturité de ses processus de vente et identifier les leviers de développement.

**#3** Optimiser son organisation commerciale en intégrant des méthodes structurantes.

**#4** Mettre en place un plan d'action adapté à la structure et à la taille de son entreprise.

# CONTENUS DU PROGRAMME

---

- ▶ Comprendre les tendances d'achat B2B pour structurer une machine de vente efficace
- ▶ L'intégration du numérique dans les processus commerciaux
- ▶ Diagnostic de la maturité commerciale et analyse des blocages
- ▶ Structuration des rôles et définition des responsabilités
- ▶ Intégration des outils CRM et gestion des données
- ▶ Construire et optimiser un funnel de vente performant
- ▶ Gestion de la performance commerciale et suivi des KPIs
- ▶ Définir sa stratégie commerciale et identifier des opportunités de croissance
- ▶ Construire son plan d'action commercial structuré

# ACCOMPAGNEMENT ADAPTÉ À VOS BESOINS

---

Ce programme permet aux participants de:

-  Avoir une vision stratégique des nouveaux comportements d'achat pour adapter leur approche
-  Intégrer les techniques de vente moderne afin de mieux structurer les processus commerciaux
-  Co-construire un plan d'action personnalisé qui répond à leurs besoins spécifiques

# THÈMES DES WORKSHOPS ET NOTIONS ABORDÉES

---

## NOUVEAUX COMPORTEMENTS B2B

- Autonomie des acheteurs
- Digitalisation des processus
- Cycles longs et complexité
- Transformation des attentes clients

## OUTILS ET MÉTHODOLOGIES

- CRM et automatisation
- Matrice de maturité commerciale
- Suivi des KPIs
- Outils de veille

## STRATÉGIE COMMERCIALE

- Funnel de vente
- Segmentation et ciblage
- Opportunités de croissance
- Alignement des ressources

## RÉTENTION ET PERFORMANCE

- Gestion des comptes clés
- Optimisation des ressources
- Fidélisation et rétention client
- Plan d'action structuré

## POSITIONNEMENT ET DIFFÉRENCIATION

- Proposition de valeur
- Personnalisation des approches
- Différenciateurs clés
- Structuration des rôles

# MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de mises en situation et travaux pratiques
- Le participant complète un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises
- Le participant se verra délivrer à l'issue de la formation un certificat de réalisation
- A froid, 30 jours après la formation pour valider le transfert des acquis en situation de travail

## MODALITÉS PRATIQUES

- Mise en situation :  
Ateliers pratiques progressifs sur les savoir-faire et savoir-être (plus de 50 % du temps de la formation).
  - Méthodes pédagogiques :  
Méthodes actives et participatives.
- Alternance de théorie/pratique avec application au contexte et à l'expérience des participants.

## ACCESSIBILITÉ

Formation accessible à tout public en format présentiel, hybride ou distanciel.

En cas de situation de handicap, veuillez me consulter pour étudier ensemble la faisabilité et la potentielle adaptation de l'action de formation.

# UN COACH ET FORMATEUR COMMERCIAL POUR VOUS ACCOMPAGNER

---

**+20 ans**

dans le **développement commercial**

**+15 ans**

dans le **coaching d'équipes commerciales**

**+12 ans**

de **management en service client**

**+10 ans**

en environnement **startup à forte croissance**

## VISION

- Les formations doivent gagner en agilité pour mieux s'adapter aux besoins.
- Les managers ont besoin de soutien pour accompagner leurs équipes.
- Le coaching reste une approche sous-exploitée par le management.
- Les routines du quotidien manquent souvent d'innovation pour engager.

## MISSIONS

- Transformer les vendeurs en experts agiles.
- Transformer les managers en coachs inspirants.

## VALEURS

- Placer l'Humain au coeur des performances.
- Casser les routines pour sortir de sa zone de confort.
- Identifier et valoriser les zones de génie.
- Favoriser l'agilité et l'intelligence collective.
- Inspirer par l'exemple pour fédérer.

# POURQUOI RITUALZ ?



## Renforcez l'expertise et la crédibilité de vos équipes commerciales

*70% des professionnels de la vente disent que les budgets sont plus scrutés en 2023 qu'en 2022.\**

→ Nous entraînons vos équipes à se différencier par la recherche des problématiques réelles.



## Réduisez votre cycle de vente et maximisez votre taux de conversion

*En moyenne, cinq décideurs sont impliqués dans chaque processus de vente aujourd'hui.\**

→ Nous formons les équipes aux méthodes modernes pour aligner votre approche aux besoins.



## Structurez, optimisez et pilotez les efforts commerciaux de vos équipes

*80% des ventes nécessitent cinq appels de suivi.\**

→ Nous structurons les actions commerciales pour transformer les opportunités en résultats.

# UN ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL

## RITUELS DE CO-CONSTRUCTION

Transformez vos défis en opportunités avec des méthodes agiles et collaboratives.



## DIAGNOSTICS STRATÉGIQUES

Identifiez vos leviers de performance pour les transformer en plan de succès.



## CONFÉRENCES INSPIRANTES

Ouvrez de nouvelles perspectives avec des interventions ciblées.



## FORM-ACTIONS \*

Développez les compétences avec des parcours de formation adaptés.



## COACHING & TRAINING

Accompagnez vos équipes de façons opérationnelle pour renforcer les pratiques.



## WORKSHOPS PARTICIPATIFS

Développez les compétences des équipes de manière participative.



**Ritualz**  
STRUCTUREZ VOS VENTES,  
INSPIREZ VOS ÉQUIPES !

# ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

---

## ETI/PME



## STARTUPS



## ÉCOSYSTÈMES



## Prêt à passer en mode **expert** ?



Michaël BOSCHER

06.13.79.07.08

michael@ritualz.io

www.ritualz.io