PROGRAMME DE FORMATION · FORMATION 2

Perfectionnement en vente B2B : performer en rendez-vous

Apprenez à mener vos rendez-vous de vente B2B de la préparation à la conclusion : découverte, valeur, co-construction de l'offre et négociation, à partir de vos rendez-vous réels.

Version 8 du 24/11/2026 · Kwala, organisme de formation. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 27356 69 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

En bref

Durée	42 heures en présentiel, en journées ou demi-journées
Rythme	Inter-entreprises : en général un jeudi sur deux sur 3 mois. Intra-entreprise : dates et rythme convenus avec l'entreprise. Horaires indicatifs : 9 h - 12 h 30 et 13 h 30 - 17 h. Le calendrier exact figure dans la convention.
Suivi individuel	1 point individuel d'une heure par mois avec le formateur, en présentiel, en visio ou par téléphone, inclus dans le prix, en plus des 42 h
Entrées	Entrées permanentes, à n'importe quel atelier du cycle
Public	Entrepreneurs, dirigeants et commerciaux de TPE et PME en B2B : un dirigeant ou un commercial seul, ou une équipe commerciale
Prérequis	Avoir suivi la formation « Boostez votre prospection commerciale B2B » ou justifier d'une expérience équivalente ; réaliser des rendez-vous commerciaux dans le cadre de son activité
Effectif	Inter-entreprises : 8 participants maximum, stagiaires de plusieurs entreprises, 1 à 4 personnes par entreprise. Intra-entreprise : jusqu'à 12 participants d'une seule entreprise ; au-delà de 8 participants, la formation a lieu dans les locaux de l'entreprise.
Lieu	Nos locaux à Lyon (GANGO, 11 rue Alsace-Lorraine, 69001 Lyon) ou les locaux de l'entreprise, précisé dans la convention
Tarifs	Inter-entreprises : 3 000 € HT par participant. Intra-entreprise : à partir de 2 500 € HT la journée jusqu'à 8 participants, 3 500 € HT de 9 à 12. Détail ci-dessous.
Sanction	Ce que vous obtenez à la fin : une attestation de fin de formation. Formation non certifiante, non éligible au CPF.
Délai d'accès	2 semaines après la signature de la convention
Accessibilité	Référent handicap : Gautier Colson · gautier@kwala.fr · 06 23 13 01 49

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

1. Expliquer les fondamentaux de la vente de valeur B2B et les étapes du rendez-vous dans la méthode Kwala.
2. Préparer, introduire et cadrer un rendez-vous de vente avec une posture commerciale adaptée.
3. Adapter sa communication au profil de son interlocuteur (profils DISC).
4. Mener une découverte qui fait émerger les enjeux du prospect et le challenger.
5. Quantifier les enjeux et l'impact business pour le prospect, et fonder son offre et son prix sur la valeur.
6. Co-construire l'offre avec le prospect et planifier la collaboration.
7. Conclure la vente, traiter les objections complexes et négocier.

Programme détaillé

MODULE	CONTENU	ÉVALUATION	DURÉE
1. Fondamentaux de la vente de valeur B2B	Le stagiaire découvre les fondamentaux de la vente de valeur en B2B et les étapes du rendez-vous dans la méthode Kwala. Il revoit les règles pédagogiques Kwala pour progresser. Il analyse ses indicateurs commerciaux pour situer ses axes de progrès, et commence sa grille d'observation du rendez-vous.	Diagnostic et axes de progrès (grille de livrable)	7 h
2. Préparer, introduire et cadrer le rendez-vous	Le stagiaire prépare son rendez-vous de vente : recherche, objectif, déroulé. Il l'introduit et le cadre : contexte, durée, étapes, objectif partagé. Il travaille sa posture commerciale et adapte sa communication au profil de son interlocuteur grâce aux profils DISC.	Grille d'observation du rendez-vous : ouverture et cadrage	7 h
3. Mener la découverte et challenger son prospect	Le stagiaire conduit une découverte qui fait émerger les enjeux du prospect : questions ouvertes, introspectives et sur le futur, les 5 pourquoi. Il challenge son prospect avec des questions de déclic et d'anti-vente, et fait émerger sa raison d'agir. Il s'entraîne en simulations en trinôme.	Grille d'observation du rendez-vous : découverte	7 h
4. Quantifier les enjeux et vendre la valeur	Le stagiaire quantifie avec le prospect les enjeux et l'impact business : gain attendu, manque à gagner, urgence. Il construit son équation de valeur et fonde son offre et son prix sur la valeur créée. Il s'entraîne à annoncer son prix.	Équation de valeur (grille de livrable)	7 h
5. Co-construire l'offre et planifier la collaboration	Le stagiaire qualifie l'opportunité : capacité d'investissement, décision, calendrier, critères. Il co-construit l'offre avec le prospect à l'aide d'une check-list d'alignement. Il planifie avec lui les étapes de la collaboration.	Proposition co-construite et plan de collaboration (grille de livrable)	7 h
Total			**42 h**

MODULE	CONTENU	ÉVALUATION	DURÉE
6. Conclure, traiter les objections complexes et négocier	Le stagiaire conduit la conclusion de la vente et lève les craintes du prospect. Il traite les objections complexes : achats, concurrence, délai, plusieurs décideurs. Il négocie en défendant la valeur : concessions et contreparties. Il finalise sa grille d'observation du rendez-vous.	Grille d'observation du rendez-vous complète et plan de progression	7 h
Total			**42 h**

Déroulé type en 6 journées

JOURNÉE	MATIN (9 H - 12 H 30) : ATELIER	APRÈS-MIDI (13 H 30 - 17 H) : MISE EN ACTION
Journée 1	Module 1 : fondamentaux de la vente de valeur - apports et exercices	Module 1 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 2	Module 2 : préparer et cadrer le rendez-vous - apports et exercices	Module 2 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 3	Module 3 : découverte - apports et exercices	Module 3 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 4	Module 4 : quantifier les enjeux et la valeur - apports et exercices	Module 4 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 5	Module 5 : co-construire l'offre - apports et exercices	Module 5 : suivi, mise en action et entraînement
Journée 6	Module 6 : conclure et négocier - apports et exercices	Module 6 : suivi, mise en action et entraînement

Chaque journée suit la même organisation : le matin, un atelier avec des apports et des exercices ; l'après-midi, le suivi, la mise en action et l'entraînement. Ce déroulé est donné à titre indicatif. Le calendrier remis avec la convention indique les dates, les horaires et le lieu de chaque journée. Lorsque la formation est adaptée aux besoins d'une entreprise (rythme, lieu, cas pratiques), un programme personnalisé, reprenant les objectifs et la méthode de cette formation, est annexé à la convention.

Points individuels mensuels

Chaque mois, le formateur fait le point pendant une heure avec le participant, en présentiel, en visio ou par téléphone, pour adapter l'accompagnement : rendez-vous réalisés, indicateurs, écoute d'un enregistrement avec l'accord du prospect, objectifs du mois suivant. Le dernier point est consacré à l'évaluation finale sur la grille de compétences. Ces 3 points sont inclus dans le prix et s'ajoutent aux 42 heures de formation. Chacun donne lieu à un compte rendu horodaté, conservé dans le dossier du stagiaire. En cas d'entrée en cours de cycle, le positionnement est repris au premier point individuel.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Chaque atelier suit la même structure : rappel, apport (définition, constats de terrain, exemples, clés pratiques), exercice individuel, pratique en groupe, avec des questions-réponses tout au long.

- Travail sur les rendez-vous réels des participants : cas préparés, simulations en trinôme (vendeur, prospect, observateur), analyse de rendez-vous réalisés.
- Test de profil DISC.
- Entre deux journées : rendez-vous réels et entraînement recommandé en binôme, 30 minutes cinq fois par semaine, hors temps de formation.
- Ressources remises : supports des ateliers, guide de rendez-vous, tableau de suivi des indicateurs. Supports partagés sur la plateforme pédagogique Kwala ou envoyés par e-mail.
- Assistance entre les séances : réponse du formateur par messagerie sous 48 heures ouvrées.
- Salle équipée d'un écran, d'un tableau et du wifi.

Formateurs : Gautier Colson, Mathilde du Gardin, Jenny Tordjman, Alexis Mignard, spécialistes de la prospection et de la vente B2B, sous la responsabilité pédagogique de Mathilde du Gardin.

Modalités d'évaluation

- **Avant la formation** : recueil des besoins, analyse des indicateurs commerciaux (rendez-vous, propositions, taux de transformation, chiffre d'affaires signé) et grille de positionnement sur les 8 compétences.
- **Pendant la formation** : livrable ou grille d'observation à la fin de chaque module. Livrable clé : la grille d'observation du rendez-vous, construite par chaque stagiaire pour son entreprise selon la méthode Kwala et complétée module après module. Compte rendu à chaque point individuel.
- **Au dernier point individuel** : évaluation sur la même grille, notée de 1 à 4 (1 débutant, 2 en cours d'acquisition, 3 acquis, 4 maîtrisé), et comparaison des indicateurs avant et après. Les objectifs sont atteints avec 6 compétences sur 8 au niveau 3 ou plus.
- **Satisfaction** : questionnaire en fin de formation et à 3 mois.
- **Assiduité** : émargement par demi-journée, à la date réelle.

Compétences évaluées

C1 Préparer et cadrer un rendez-vous de vente

C2 Adapter sa communication au profil de son interlocuteur

C3 Mener une découverte qui challenge le prospect

C4 Quantifier les enjeux et l'impact business

C5 Fonder son offre et son prix sur la valeur

C6 Co-construire l'offre et planifier la collaboration

C7 Conclure la vente et traiter les objections complexes

C8 Négocier en défendant la valeur

Modalités et délais d'accès

1. Premier échange pour présenter la formation et vérifier les prérequis.
2. Entretien d'analyse du besoin : activité, pratiques commerciales, attentes, contraintes éventuelles, dont une situation de handicap.
3. Envoi du programme, du calendrier, du devis et de la convention.
4. Inscription à la signature de la convention.

Délai d'accès : 2 semaines après la signature de la convention. En cas de demande de prise en charge, prévoir 4 à 6 semaines : la demande doit être acceptée par le financeur avant le premier jour de formation.

Tarifs

Inter-entreprises

3 000 € HT par participant, soit 3 600 € TTC (TVA 20 %)

Comprend les 42 heures de formation, les 3 points individuels, les ressources pédagogiques et l'assistance entre les séances.

Intra-entreprise, jusqu'à 8 participants

À partir de 2 500 € HT la journée, soit 3 000 € TTC

Points individuels inclus, sur devis.

Intra-entreprise, de 9 à 12 participants

À partir de 3 500 € HT la journée, soit 4 200 € TTC

Points individuels inclus, sur devis. Formation dans les locaux de l'entreprise.

Paiement selon l'échéancier prévu à la convention.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont situés au 2e étage sans ascenseur : ils ne sont pas accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans ce cas, nos formateurs se déplacent et la formation a lieu dans un lieu accessible, vos locaux ou un lieu choisi avec vous.

Si vous êtes en situation de handicap, quel qu'il soit, contactez notre référent handicap avant votre inscription. Nous étudions avec vous, au cas par cas, les adaptations possibles : lieu, supports, rythme, appui de partenaires spécialisés (Agefiph, Cap emploi, Ressource Handicap Formation).

Référent handicap : Gautier Colson · gautier@kwala.fr · 06 23 13 01 49

Résultats

Nos indicateurs de résultat (satisfaction, atteinte des objectifs, abandons) et leur méthode de calcul sont publiés sur kwala.fr. Les premiers résultats seront publiés après les premières sessions.

Contacts

Contact pédagogique	Mathilde du Gardin	mathilde@kwala.fr · 06 59 59 81 41
Contact administratif	Charlène Colson	formation@kwala.fr · 07 82 25 41 07
Référent handicap	Gautier Colson	gautier@kwala.fr · 06 23 13 01 49
Réclamations	formation@kwala.fr, accusé de réception sous 48 heures ouvrées, réponse sous 10 jours ouvrés.	

Kwala SAS · 12 rue Royale, 69001 Lyon · SIRET 903 154 896 00026 · NDA 84 69 27356 69 · kwala.fr