

Vendre des solutions techniques en instrumentation électronique

Cette formation permet à des profils techniques et commerciaux de développer leur capacité à vendre des solutions complexes en environnement B2B

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	MODALITÉ	TARIF
Accessible aux profils commerciaux et techniques souhaitant évoluer vers des fonctions commerciales Profils commerciaux : commerciaux B2B, business développer, ingénieurs commerciaux Souhaitant vendre des solutions techniques	Expérience professionnelle (technique OU commerciale) Appétence pour les environnements techniques Capacité à analyser un besoin client Motivation à évoluer vers une approche technico-commerciale Première expérience en vente de produits techniques (non obligatoire)	35 H	Distanciel + Classes virtuelles + Mises en situation	Sur demande

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Module 1 – Fondamentaux techniques utiles (6h)

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Comprendre les notions de base en électricité et électronique (tension, courant, résistance)
- ✓ Distinguer les signaux analogiques et numériques
- ✓ Lire et interpréter un schéma électronique simple
- ✓ Identifier les éléments principaux d'une chaîne de mesure

Module 2 – Capteurs & instrumentation (8h)

Objectifs pédagogiques

Le stagiaire sera capable de :

- ✓ Identifier les principaux types de capteurs (température, pression, débit...)
- ✓ Comprendre le fonctionnement général d'un capteur
- ✓ Reconnaître les différents types de signaux industriels (4-20 mA, 0-10V...)
- ✓ Associer un type de capteur à un besoin industriel simple

Module 3 – Appareils de mesure (6h)



contact@andragogieformation.fr



+33 (0)6 50 59 69 51



[ANDRAGOGIE](https://www.andragogieformation.fr)

EURL ANDRAGOGIE - CONSEIL FORMATION

SIRET : 933 970 311 00017 - APE: 85.59A – TVA FR 82933970311

DECLARATION D'ACTIVITE ENREGISTREE SOUS LE NUMERO 11950909995 AUPRES DU PREFET DE REGION D'ILE-DE-FRANCE. CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGREMENT DE L'ÉTAT.

4 BIS RUE GAMBETTA – 95330 DOMONT. INTERNET : [HTTP://WWW.ANDRAGOGIEFORMATION.FR](http://www.andragogieformation.fr)

 Objectifs pédagogiques

Le stagiaire sera capable de :

- ✓ Identifier les principaux instruments de mesure (multimètre, oscilloscope...)
- ✓ Comprendre les usages de chaque appareil
- ✓ Interpréter des résultats de mesure simples
- ✓ Expliquer le fonctionnement général d'un système d'acquisition de données

 Module 4 – Analyse du besoin client (7h)

 Objectifs pédagogiques

Le stagiaire sera capable de :

- ✓ Conduire un entretien de découverte structuré
- ✓ Poser des questions pertinentes pour comprendre un besoin client
- ✓ Identifier les contraintes techniques d'un projet
- ✓ Reformuler un besoin client de manière claire et synthétique

 Module 5 – Vente technique (8h)

 Objectifs pédagogiques

Le stagiaire sera capable de :

- ✓ Construire un argumentaire adapté à un produit technique
- ✓ Présenter une solution technique de manière compréhensible
- ✓ Adapter son discours à un interlocuteur technique ou non technique
- ✓ Traiter les objections courantes en vente B2B
- ✓ Conduire un entretien de vente jusqu'à la conclusion.

COMPETENCES VISEES

Développer une activité commerciale en environnement B2B en identifiant des opportunités et en structurant une démarche de prospection. Analyser les besoins d'un client et proposer une solution technique adaptée en argumentant une offre de manière pertinente. Conduire une négociation commerciale et assurer le suivi de la relation client.

Certification visée : RS7330



contact@andragogieformation.fr



+33 (0)6 50 59 69 51



[ANDRAGOGIE](https://www.andragogieformation.fr)

EURL ANDRAGOGIE - CONSEIL FORMATION

SIRET : 933 970 311 00017 - APE: 85.59A – TVA FR 82933970311

DECLARATION D'ACTIVITE ENREGISTREE SOUS LE NUMERO 11950909995 AUPRES DU PREFET DE
REGION D'ILE-DE-FRANCE. CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGREMENT DE L'ÉTAT.

4 BIS RUE GAMBETTA – 95330 DOMONT. INTERNET : [HTTP://WWW.ANDRAGOGIEFORMATION.FR](http://www.andragogieformation.fr)

LES + DE LA FORMATION

Cette formation se distingue par son approche unique combinant compétences techniques et commerciales, permettant aux apprenants de devenir de véritables profils technico-commerciaux. Elle répond à un besoin concret du marché en formant des professionnels capables de comprendre et de vendre des solutions techniques complexes en environnement B2B. Adaptée aussi bien aux profils techniques qu'aux commerciaux, elle favorise une montée en compétences rapide et opérationnelle. Les mises en situation réelles et les cas industriels renforcent l'ancrage terrain et l'employabilité. Enfin, son adossement à une certification reconnue garantit sa valeur professionnelle et son éligibilité au CPF

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap.

Contact du référent handicap : contact@andragogieformation.fr | Tél : 06.50.59.69.51

DÉLAIS D'ACCES

Calendrier disponible sur demande. Prévoir un délai de 1 à 3 mois entre la demande et la session.

CONTENU DE LA FORMATION

La formation est structurée en modules progressifs permettant d'acquérir à la fois les fondamentaux techniques de l'instrumentation électronique et les compétences commerciales nécessaires à la vente de solutions en environnement B2B.

Elle débute par une introduction aux notions essentielles d'électricité et d'électronique, afin de permettre aux participants de comprendre les principes de base des systèmes de mesure. Les apprenants découvrent ensuite les différents types de capteurs (température, pression, débit...) ainsi que leur fonctionnement et leurs domaines d'application en milieu industriel. La formation aborde également les principaux instruments de mesure (multimètre, oscilloscope, systèmes d'acquisition), afin de permettre aux participants de comprendre leur utilisation et d'avoir la capacité de présenter et valoriser ces outils auprès de clients.



contact@andragogieformation.fr



+33 (0)6 50 59 69 51



[ANDRAGOGIE](https://www.andragogieformation.fr)

EURL ANDRAGOGIE - CONSEIL FORMATION

SIRET : 933 970 311 00017 - APE: 85.59A – TVA FR 82933970311

DECLARATION D'ACTIVITE ENREGISTREE SOUS LE NUMERO 11950909995 AUPRES DU PREFET DE
REGION D'ILE-DE-FRANCE. CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGREMENT DE L'ÉTAT.

4 BIS RUE GAMBETTA – 95330 DOMONT. INTERNET : [HTTP://WWW.ANDRAGOGIEFORMATION.FR](http://www.andragogieformation.fr)

Une partie centrale est consacrée à l'analyse du besoin client : conduite d'un entretien de découverte, identification des contraintes techniques, compréhension d'un cahier des charges et reformulation des besoins. Cette étape permet de faire le lien entre la dimension technique et l'approche commerciale. Enfin, les participants développent leurs compétences en vente technique : construction d'une offre adaptée, élaboration d'un argumentaire, traitement des objections, conduite d'un entretien de vente et conclusion. L'ensemble du parcours est rythmé par des études de cas concrets et des mises en situation issues du monde industriel.

Cette formation permet ainsi de maîtriser l'ensemble du processus de vente de solutions techniques, depuis l'analyse du besoin jusqu'à la conclusion, dans un contexte professionnel réel. Temps d'échanges et retour d'expérience.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

e-learning, classes virtuelles, cas réels industriels, mises en situation

FORMATEUR

Monsieur Franck DURAND est formateur et consultant disposant d'une solide expérience dans les domaines de l'entrepreneuriat, du commerce, de la direction commerciale, du marketing et du management. Il possède également une expertise technique approfondie en électronique analogique et numérique, en instrumentation et mesures, ainsi qu'en biotechnologies et radiocommunications. Son parcours lui permet d'apporter une approche concrète et opérationnelle, en faisant le lien entre enjeux techniques et performance commerciale, notamment dans des environnements industriels et technologiques.

ÉVALUATION ET CERTIFICATION



Épreuve 1 – Étude de cas

- Analyse du besoin client industriel - Proposition d'une solution
-



Épreuve 2 – Simulation de vente

- Entretien client - Argumentation - Négociation
-



Épreuve 3 – Livrables

- Plan d'action commercial - Offre technique - Analyse client



contact@andragogieformation.fr



+33 (0)6 50 59 69 51



[ANDRAGOGIE](https://www.andragogieformation.fr)

EURL ANDRAGOGIE - CONSEIL FORMATION

SIRET : 933 970 311 00017 - APE: 85.59A – TVA FR 82933970311

DECLARATION D'ACTIVITE ENREGISTREE SOUS LE NUMERO 11950909995 AUPRES DU PREFET DE
REGION D'ILE-DE-FRANCE. CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGREMENT DE L'ÉTAT.

4 BIS RUE GAMBETTA – 95330 DOMONT. INTERNET : [HTTP://WWW.ANDRAGOGIEFORMATION.FR](http://www.andragogieformation.fr)