



FORMATION COMPLÈTE · B2B

VENDRE PLUS ET MIEUX

Le Système Commercial B2B de A à Z

La méthode complète pour attirer, convaincre et fidéliser
vos clients B2B, augmenter vos ventes et atteindre vos
objectifs commerciaux.

10 MODULES COMPLETS	50+ TEMPLATES & RESSOURCES	100+ SCRIPTS & EXEMPLES	100% PRATIQUE & ACTIONNABLE
----------------------------------	--	--------------------------------------	--



ATTIRER
Prospects qualifiés



CONVAINCRE
Gérer les objections



CONCLURE
Plus de ventes



FIDÉLISER
Valeur client LTV



PILOTER
KPI & performance



LE CONSTAT

La prospection B2B ne s'improvise pas.

La majorité des commerciaux et dirigeants B2B font face aux mêmes obstacles qui limitent leur croissance. Le Playbook Commercial B2B a été conçu pour y répondre de façon structurée et immédiatement applicable.



Un pipeline vide et imprévisible

Sans système structuré, les opportunités commerciales dépendent du réseau et du bouche-à-oreille. Impossible de scaler. Impossible de prévoir.



Des relances désorganisées

Sans séquence email formalisée, les prospects tombent dans l'oubli. On relance au mauvais moment, avec le mauvais message.



Aucune visibilité sur la performance

Sans tableaux de bord KPI adaptés, impossible de savoir ce qui fonctionne vraiment et où concentrer les efforts commerciaux.



Clients acquis, mais pas fidélisés

L'acquisition coûte cher. Sans stratégie upsell / cross-sell, on laisse de la valeur sur la table à chaque client existant.

LA SOLUTION

Un système commercial complet, prêt à l'emploi, dès le premier jour.

Le Playbook Commercial B2B regroupe en un seul pack tout ce dont vous avez besoin pour structurer, exécuter et piloter votre développement commercial — sans partir de zéro.

- ✓ CRM Excel professionnel prêt à l'emploi pour suivre chaque opportunité
- ✓ Dashboard KPI automatisé pour piloter votre activité chaque semaine
- ✓ 12 séquences email de prospection testées et personnalisables
- ✓ Scripts de vente et trames de rendez-vous pour chaque situation

CE QUE VOUS OBTENEZ

4 outils opérationnels. 1 seul objectif.

Chaque outil a été conçu pour être utilisé immédiatement — aucune configuration complexe, aucune compétence technique requise.



01

CRM Excel Commercial Ultra Complet

- Suivi complet : entreprises, contacts, opportunités
- Pipeline qualifié avec scoring automatique
- Relances intelligentes et actions planifiées
- Dashboard de synthèse intégré
- Onglets : Opportunités, Contacts, Entreprises, Rendez-vous



02

Dashboard KPI Commercial Ultra Complet

- Indicateurs clés : CA, MRR, win rate, CAC, LTV
- Alertes commerciales automatiques
- Suivi mensuel et hebdomadaire
- Churn, NPS, upsell, recommandations
- 10 min/lundi + revue mensuelle 45 min



03

12 Séquences Email de Prospection B2B

- De J1 à J90+ : cycle complet de nurturing
- Prospection, relance, objections, breakup
- Séquences upsell / QBR pour clients existants
- Templates HTML prêts à copier dans votre outil
- Variables de personnalisation intégrées



04

Scripts & Ressources Opérationnelles

- Scripts d'appel et trames de rendez-vous
- Gestion des objections (prix, concurrence, timing)
- Méthodes upsell & cross-sell B2B
- Processus de fidélisation client structuré
- 100+ exemples directement actionnables

CRM COMMERCIAL

Votre pipeline sous contrôle.

Le CRM Excel Playbook suit l'intégralité de votre cycle de vente : de la qualification initiale jusqu'à la signature et la fidélisation. Aucun outil SaaS coûteux nécessaire.

- Entreprises, contacts et historique centralisés dans un seul fichier
- Scoring des opportunités par probabilité et montant pondéré
- Alertes automatiques : actions en retard, deals à risque, relances à planifier
- Étapes personnalisables selon votre processus de vente
- Routine quotidienne 10 min + revue hebdo pipeline

6 onglets interconnectés

crm_excel_commercial.xlsx

CRM Excel commercial ultra complet

Principe	Ce CRM suit tout le cycle : entreprises, contacts, opportunités, actions, rendez-vous, propositions, clients et relances.
Routine quotidienne	Ouvrir Dashboard, traiter les actions en retard, ajouter les nouveaux prospects, mettre à jour l'étape de chaque opportunité.
Routine hebdo	Revue pipeline, opportunités chaudes, deals à risque, propositions en attente, clients sans contact.
Colonnes calculées	Montant pondéré, âge d'opportunité, jours avant closing, retard action, score priorité, statut santé client.
À personnaliser	Étapes, sources, probabilité par étape, segments, libellés d'offre, champs spécifiques à votre activité.
Mode d'emploi	Dashboard Opportunités Contacts Entreprises Actions...

dashboard_kpi_commercial.xlsx

Dashboard KPI commercial ultra complet					
Objectif	Piloter chaque mois l'acquisition, le pipeline, le closing, le revenu, la fidélisation et les alertes commerciales.				
Utilisation	1. Remplir Paramètres. 2. Ajouter les données mensuelles. 3. Suivre l'activité hebdo. 4. Mettre à jour Pipeline et Fidélisation. 5. Lire Dashboard.				
Zones à modifier	Cellules bleues claires et tableaux de saisie.				
Zones calculées	Les colonnes de variation, taux, écarts, scoring et alertes sont calculées automatiquement.				
KPI principaux	CA, MRR, pipeline qualifié, win rate, durée du cycle, CAC, LTV, churn, NPS, upsell, recommandations.				
Mode d'emploi	Paramètres	Données mensuelles	Activité hebdo	Pipeline	Dash...

PILOTAGE COMMERCIAL

Prenez les bonnes décisions. Chaque semaine.

Le Dashboard KPI centralise tous vos indicateurs commerciaux en un seul tableau de bord Excel — automatisé, lisible en 10 minutes chaque lundi matin.

- CA réel vs objectif, MRR, pipeline qualifié en temps réel
- Win rate, durée de cycle, taux de conversion par étape
- Churn rate, NPS, score de fidélisation automatique
- Alertes intégrées : objectifs en danger, anomalies détectées
- Cellules bleues = zones de saisie. Tout le reste est calculé.

15+ KPI calculés automatiquement

PROSPECTION AUTOMATISÉE

12 emails. Un cycle complet de J1 à J90+.

Chaque séquence a été conçue pour répondre à une situation précise dans le cycle de vente — de la prise de contact initiale jusqu'à la relance QBR d'un client existant.

-  J1 prospection initiale jusqu'à J90 upsell/QBR
-  Angles variés : preuve sociale, valeur gratuite, signal d'achat
-  Variables [Prénom], [Entreprise] à personnaliser en 5 min
-  Format HTML, compatible tous les outils email (HubSpot, Lemlist...)
-  README inclus avec stratégie d'utilisation détaillée

12

séquences
prêtes à envoyer

séquences_email_prospection/

01_prospection_initiale.html	J1 · Premier contact
02_relance_angle_different.html	J3 · Relance
03_preuve_sociale.html	J7 · Social proof
04_valeur_gratuite.html	J10 · Valeur
05_angle_direct.html	J14 · Direct
06_signal_achat.html	J21 · Signal
07_breakup.html	J30 · Breakup
08_relance_proposition_j1.html	Post-devis · J1
09_walkthrough_j3.html	Post-devis · J3
10_relance_roi_j7.html	Post-devis · J7
11_relance_decision_j14.html	Décision · J14
12_upsell_qbr.html	Client · QBR

RESSOURCES OPÉRATIONNELLES

Chaque situation commerciale. Un script prêt à l'emploi.

Au-delà des outils Excel, le Playbook inclut des ressources textuelles immédiatement utilisables : scripts, méthodes, trames et processus pour chaque moment critique de votre vente.



Scripts d'appel

- Accroche de 30 secondes
- Qualification BANT/MEDDIC
- Prise de rendez-vous
- Relance post-silence
- Demande de référence



Gestion des objections

- "C'est trop cher"
- "On a déjà un fournisseur"
- "Ce n'est pas le bon moment"
- "Je dois en parler à..."
- "Envoyez-moi une plaquette"



Closing & Upsell

- Techniques de closing B2B
- Upsell & cross-sell structuré
- QBR trimestriel client
- Renouvellement contrat
- Demande de témoignage

upsell_crosssell_b2b.html

Playbook Commercial B2B

Upsell et cross-sell B2B

Méthode complète pour développer le chiffre d'affaires auprès des clients existants

Objectif : transformer une idée commerciale en processus concret, mesurable et directement exploitable.

Document opérationnel du Playbook Commercial B2B - version enrichie et prête à utiliser.

POUR QUI ?

Ce pack est fait pour vous si vous reconnaissez cette situation.

Le Playbook Commercial B2B a été conçu pour des professionnels qui veulent structurer leur développement commercial sans s'enfermer dans un outil SaaS coûteux.



Dirigeant PME / TPE

Vous assurez vous-même une partie du développement commercial et cherchez à structurer vos actions sans recruter.



Commercial B2B indépendant

Vous avez besoin d'un système professionnel pour gérer votre pipeline, vos relances et votre performance.



Startup / Scale-up

Vous structurez votre premier processus commercial et voulez partir d'une base solide, testée, opérationnelle.



Manager commercial

Vous souhaitez outiller votre équipe avec des templates et des processus uniformisés pour gagner en efficacité.



Consultant / Freelance

Vous développez votre propre clientèle B2B et avez besoin d'une approche structurée pour prospecter régulièrement.



Commercial senior

Vous voulez gagner du temps avec des ressources prêtes à l'emploi plutôt que de tout créer de zéro.

CE PACK N'EST PAS FAIT POUR VOUS SI :

Vous cherchez une formation théorique sans livrables concrets, ou si votre activité est exclusivement B2C / grand public. Le Playbook est 100% orienté vente B2B complexe.

RÉSULTATS CONCRETS

Ce qui change quand votre commercial est structuré.

Les utilisateurs du Playbook Commercial constatent des résultats mesurables dès les premières semaines d'utilisation régulière.

+40%

Pipeline qualifié

Grâce au CRM et aux séquences email structurées, le nombre d'opportunités trackées et relancées augmente significativement.

×2

Taux de réponse email

Les séquences multiangles augmentent les chances d'obtenir une réponse en diversifiant les approches sur 90 jours.

-60%

Temps de setup CRM

Par rapport à la configuration d'un CRM SaaS, le fichier Excel est opérationnel en moins d'une heure, sans formation requise.

+25%

Revenu clients existants

Les méthodes upsell/cross-sell et la routine QBR permettent de développer le CA sur le portefeuille client actuel.

MISE EN ROUTE EXPRESS



JOUR 1

Téléchargement et prise en main

Ouvrez les 4 livrables, lisez le mode d'emploi de chaque outil. Configurez votre CRM avec vos paramètres (étapes, sources, équipe).



SEMAINE 1

Premiers prospects et séquences actives

Importez vos contacts dans le CRM, personnalisez vos 3 premiers emails de prospection et lancez votre première séquence.



MOIS 1

Dashboard et pilotage

Alimentez votre Dashboard KPI avec vos données du mois. Analysez vos ratios, identifiez vos goulots d'étranglement.

ACCÈS IMMÉDIAT APRÈS PAIEMENT

Tout ce qu'il faut pour vendre plus, dès demain.

Un seul pack. Quatre outils. Zéro abonnement. Téléchargement instantané et utilisable immédiatement après votre commande.

- ✓ CRM Excel commercial complet
- ✓ Dashboard KPI automatisé
- ✓ 12 séquences email B2B
- ✓ 100+ scripts & ressources
- ✓ Mises à jour incluses
- ✓ Téléchargement immédiat

OBTENIR LE PLAYBOOK

playbookcommercial.com

Paiement sécurisé — Accès immédiat après commande — Support inclus