

Efficacité commerciale : Optimisez votre temps et multipliez vos performances

Lien : https://maroc-performance.com/formation/efficacite-commerciale-optimisez-votre-temps-et-multipliez-vos-performances

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
COM08

CATÉGORIE
Efficacité et Performance des Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Améliorer la gestion du temps dans l’activité commerciale
- Identifier et supprimer les tâches non productives
- Optimiser l’organisation des actions commerciales
- Augmenter le temps consacré aux activités à forte valeur ajoutée
- Utiliser efficacement les outils digitaux et CRM
- Améliorer la productivité et les résultats commerciaux
- Développer des méthodes de travail structurées et efficaces

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux terrain et sédentaires
- ✔ Responsables commerciaux et chefs d’équipe
- ✔ Business developers et chargés d’affaires
- ✔ Entrepreneurs et indépendants
- ✔ Toute personne exerçant une activité commerciale souhaitant améliorer sa performance

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à l’efficacité commerciale

- Définition de la performance commerciale
- Importance de la gestion du temps dans la vente
- Identification des leviers de productivité

2 / Analyse de son activité commerciale

- Cartographie des tâches quotidiennes
- Identification des tâches à forte valeur ajoutée
- Détection des pertes de temps

3 / Organisation et planification du temps

- Gestion des priorités (urgent vs important)
- Construction d’un planning commercial efficace
- Techniques de planification hebdomadaire

4 / Optimisation de la prospection commerciale

- Ciblage des prospects à fort potentiel
- Organisation des actions de prospection
- Réduction du temps improductif

5 / Gestion des rendez-vous et des visites clients

Maroc Performance

- Préparation efficace des entretiens
- Optimisation des tournées commerciales
- Réduction des déplacements inutiles

6 / Outils digitaux d’aide à la performance

- CRM et outils de suivi client
- Automatisation des tâches commerciales
- Applications de gestion du temps

7 / Amélioration de la productivité personnelle

- Techniques de concentration et discipline
- Gestion des interruptions et distractions
- Méthodes de travail efficaces

8 / Suivi de la performance commerciale

- Indicateurs clés (KPI commerciaux)
- Analyse des résultats et ajustements
- Amélioration continue des performances

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

11 au 13 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance