

# Parcours Business Developer : Devenir un Expert du Développement Commercial et de la Génération d’Opportunités

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/parcours-business-developer-devenir-un-expert-du-developpement-commercial-et-de-la-generation-dopportunites*

DURÉE
**5 jours (35h)**

RÉFÉRENCE
**COM60**

CATÉGORIE
**Cycles Métiers Commerciaux**

Maroc Performance

## 🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les fondamentaux du métier de business developer
- ✔ Identifier et exploiter les opportunités de développement commercial
- ✔ Maîtriser les techniques de prospection et de génération de leads
- ✔ Développer une stratégie commerciale performante
- ✔ Utiliser les outils digitaux et CRM pour piloter l’activité commerciale
- ✔ Renforcer les compétences en communication et négociation
- ✔ Développer et fidéliser un portefeuille clients
- ✔ Mettre en place des stratégies de croissance et de partenariat
- ✔ Mesurer et optimiser les performances commerciales
- ✔ Développer une posture professionnelle orientée résultats

## 👥 POUR QUI ?

- ✔ Business developers débutants ou confirmés
- ✔ Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- ✔ Responsables développement commercial
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Chargés d’affaires et account managers
- ✔ Freelances souhaitant développer leur activité
- ✔ Responsables marketing et acquisition
- ✔ Toute personne souhaitant évoluer vers le business development

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / FONDAMENTAUX DU MÉTIER DE BUSINESS DEVELOPER

- Compréhension du rôle stratégique du business developer dans l’entreprise
- Identification des missions commerciales et de développement d’affaires
- Analyse des compétences clés du business development moderne

### 2 / ANALYSE DE MARCHÉ ET IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS

- Étude des tendances et évolutions du marché
- Identification des segments à fort potentiel commercial
- Analyse concurrentielle et veille stratégique

### 3 / STRATÉGIES DE PROSPECTION COMMERCIALE

- Mise en place d’une stratégie de prospection multicanale
- Identification et qualification des prospects à forte valeur
- Utilisation des outils digitaux de prospection commerciale

### 4 / SOCIAL SELLING ET DÉVELOPPEMENT DIGITAL

- Utilisation des réseaux sociaux professionnels pour générer des leads
- Développement d’une présence digitale orientée business
- Création de contenus à forte valeur ajoutée commerciale

### 5 / TECHNIQUES DE COMMUNICATION ET NÉGOCIATION

Maroc Performance

- Maîtrise des techniques de communication persuasive
- Conduite d’entretiens commerciaux performants
- Gestion des objections et négociation commerciale

## 6 / GESTION DU PIPELINE COMMERCIAL ET CRM

- Organisation et suivi des opportunités commerciales
- Utilisation des outils CRM pour piloter l’activité
- Gestion des relances et du cycle de vente

## 7 / DÉVELOPPEMENT ET FIDÉLISATION CLIENT

- Construction de relations commerciales durables
- Mise en place de stratégies de fidélisation
- Développement du portefeuille clients et upselling

## 8 / STRATÉGIES DE CROISSANCE ET PARTENARIATS

- Développement de partenariats stratégiques
- Identification de nouveaux leviers de croissance
- Participation au développement commercial de l’entreprise

## 9 / PERFORMANCE COMMERCIALE ET INDICATEURS KPI

- Définition des objectifs commerciaux et tableaux de bord
- Analyse des performances et taux de conversion
- Optimisation continue des actions commerciales

## 10 / POSTURE PROFESSIONNELLE ET ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

- Développement du leadership commercial
- Gestion du temps et organisation des priorités
- Construction d’un plan de carrière en business development

Marpc Performance

## 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

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 30 Nov. au 04 Déc. 2026 | Présentiel - Casablanca |
| 04 au 08 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 01 au 05 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 26 au 30 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 21 au 25 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |

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

Maroc Performance

## Réservation & Renseignements

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


Maroc Performance — Tous droits réservés