

Technicien commercial : développez vos compétences pour transformer votre expertise en ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/technicien-commercial-developpez-vos-competences-pour-transformer-votre-expertise-en-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM68**	**Cycles Métiers Commerciaux**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le rôle commercial du technicien
- Développer une posture orientée client
- Améliorer la communication commerciale
- Identifier les besoins et attentes des clients
- Transformer l’expertise technique en valeur commerciale
- Maîtriser les bases de la vente et de l’argumentation
- Développer la fidélisation et la relation client durable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Techniciens de maintenance
- ✔ Techniciens SAV
- ✔ Techniciens industriels et terrain
- ✔ Ingénieurs d’intervention
- ✔ Commerciaux techniques débutants
- ✔ Responsables techniques en contact client
- ✔ Toute personne exerçant un métier technique avec interaction client

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le rôle commercial du technicien

- Évolution du métier vers une dimension commerciale
- Interaction avec les clients
- Valeur ajoutée de l’expertise technique

2 / Les fondamentaux de la relation client

- Attentes et besoins clients
- Qualité de la communication
- Construction de la confiance

3 / Techniques de communication commerciale

- Écoute active et reformulation
- Argumentation claire et structurée
- Adaptation du discours

4 / Identification des besoins clients

- Techniques de questionnement
- Analyse des problématiques clients
- Détection des opportunités commerciales

5 / Argumentation technique et valeur ajoutée

Maroc Performance

- Traduction des aspects techniques en bénéfices
- Mise en avant des solutions
- Gestion des objections

6 / Initiation à la vente et closing

- Étapes du processus de vente
- Techniques de conclusion
- Fidélisation client

7 / Développement de la relation client à long terme

- Suivi et accompagnement client
- Satisfaction et réclamation
- Développement des ventes additionnelles

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

25 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 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