

Maximiser le Revenu par Compte grâce aux Stratégies d'Upselling et de Cross-Selling dans les Grands Comptes Existants

Lien : https://maroc-performance.com/formation/maximiser-le-revenu-par-compte-grace-aux-strategies-dupselling-et-de-cross-selling-dans-les-grands-comptes-existants

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM95

CATÉGORIE
Account-Based Selling & Gestion Stratégique des Grands Comptes

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes d’upselling, de cross-selling et d’expansion des grands comptes
- Identifier et prioriser les comptes présentant le meilleur potentiel de croissance
- Cartographier les organisations clientes et détecter les zones d’expansion inexploitées
- Identifier les besoins et signaux permettant de déclencher des opportunités d’upselling
- Construire des stratégies de cross-selling pertinentes et orientées valeur
- Exploiter les données CRM, usage, satisfaction et historique pour détecter les opportunités
- Construire un Account Growth Plan structuré pour chaque compte stratégique
- Développer des propositions de valeur permettant de justifier l’augmentation du périmètre commercial
- Gérer les objections et négocier les extensions de contrats avec les grands comptes
- Piloter la performance de l’expansion grâce aux KPI de revenu, adoption, rétention et croissance

👥 POUR QUI ?

- Key Account Managers (KAM)
- Strategic Account Managers
- Enterprise Account Executives
- Account Managers
- Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- Business Developers spécialisés en comptes stratégiques
- Customer Success Managers
- Customer Success Directors
- responsables Expansion et Account Growth
- Revenue Operations Managers
- Sales Operations Managers
- responsables Grands Comptes
- Professionnels B2B souhaitant augmenter le revenu généré par leur portefeuille de clients existants

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les leviers de croissance sur les comptes existants

- Distinguer upselling, cross-selling, expansion et renouvellement
- Identifier les facteurs qui favorisent l’augmentation du revenu par compte
- Construire une stratégie de croissance fondée sur la valeur client

2 / Segmenter et prioriser les grands comptes

- Classer les comptes selon potentiel, revenu actuel et niveau d’engagement
- Identifier les comptes à fort potentiel d’expansion
- Construire une matrice de priorisation des opportunités de croissance

3 / Cartographier les comptes stratégiques

- Identifier décideurs, influenceurs, utilisateurs et sponsors
- Cartographier les différentes entités, filiales, sites et business units
- Détecter les zones inexploitées au sein du compte

4 / Identifier les opportunités d’Upselling

- Détecter les besoins permettant d’augmenter le périmètre de la solution existante
- Identifier les opportunités de montée en gamme et d’extension d’usage
- Construire une proposition de valeur adaptée aux nouveaux besoins

5 / Développer les stratégies de Cross-Selling

Maroc Performance

- Identifier les produits et services complémentaires pertinents
- Construire des offres combinées répondant aux enjeux du client
- Éviter les approches de vente additionnelle perçues comme opportunistes

6 / Analyser les signaux d’expansion

- Exploiter données CRM, usage, satisfaction et historique commercial
- Identifier les changements organisationnels et nouveaux projets du client
- Détecter les moments favorables à l’expansion du compte

7 / Construire un Account Growth Plan

- Définir objectifs de revenu, opportunités et échéances
- Construire un plan d’actions par compte et par interlocuteur
- Aligner les équipes commerciales, marketing et Customer Success

8 / Défendre la valeur et gérer les objections

- Démontrer le ROI de l’extension de l’offre
- Répondre aux objections liées au budget, au prix et à la pertinence
- Construire des arguments adaptés aux différents décideurs

9 / Piloter les opportunités d’expansion

- Intégrer les opportunités Upsell et Cross-Sell dans le CRM
- Suivre pipeline, taux de conversion, revenu additionnel et prévisions
- Identifier les risques de churn ou de contraction du compte

10 / Industrialiser et mesurer la stratégie de croissance

- Définir les KPI : Net Revenue Retention, Expansion Revenue, ARPA et taux d’adoption
- Identifier les meilleures pratiques et les reproduire sur les comptes prioritaires
- Construire une démarche d’amélioration continue de la croissance des comptes

Maroc 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

07 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 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