

Recrutement et Formation des Commerciaux

Lien : https://maroc-performance.com/formation/recrutement-et-formation-des-commerciaux

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC219

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Définir un profil de poste commercial
- Attirer des candidats pour le poste
- Évaluer le potentiel commercial d'un candidat
- Intégrer un nouveau commercial
- Recruter des profils commerciaux adaptés aux besoins de l'entreprise : qualités et compétences commerciales validées
- Accélérer la prise en mains opérationnelle du poste par le nouvel embauché

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeur commercial
- ✔ Directeur régional et chef d'agences
- ✔ Responsable et Manager commercial
- ✔ Chef des ventes, Chargé du recrutement des commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Préparer son recrutement commercial

- Définir le poste et les missions, le profil, les compétences recherchées
- Préciser les conditions d'embauche : rémunération, avantages, clauses contractuelles...
- Connaître les lois sur les discriminations et les questions à ne pas poser
- Les qualités d'une annonce efficace
- Les moyens de faire connaître le poste : recrutement interne, presse, internet, salons, chasse...

2 / Présélectionner les candidats commerciaux

- Analyser les CV, détecter les zones d'ombre, les tromperies
- Trier les CV en s'appuyant sur les critères prédéfinis
- Affiner son premier tri par une présélection téléphonique

3 / Assessment : tester les compétences commerciales par des mises en situation

- Définir ce qui doit être testé au cours de la mise en situation commerciale
- Construire le scénario et organiser la mise en situation
- Le debriefing de la mise en situation
- Tests : mode d'emploi et recommandations

4 / L'entretien de recrutement : maîtriser les techniques

- Connaître les étapes clés de l'entretien de recrutement et les éléments à repérer lors de l'entretien
- Varier les attitudes d'écoute au cours de l'entretien ; formuler les bonnes questions pour valider connaissances et compétences commerciales

Maroc Performance

- Présenter de façon attractive le poste, l'entreprise, le métier, les clients : tenir compte des différences entre les générations de vendeurs
- Être conscient des erreurs des "managers commerciaux recruteurs"
- Pratiquer les différents types d'entretien (1er, 2nd entretien...)

5 / Réussir l'intégration d'un nouveau commercial

- Méthodes pour réussir l'intégration
- Étapes et points de rencontre
- Évaluer en fin de période d'essai

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

18 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 18 Août 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 15 Oct. 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

Document généré le 12/11/2026 — Réf : MC219
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance