

Ventes Stratégiques

Lien : https://maroc-performance.com/formation/ventes-strategiques

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC304

CATÉGORIE
Techniques de Vente

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Optimiser le traitement de toutes les opportunités d'affaires
- Développer les tactiques appropriées pour agir sur les critères de décision
- Vendre par le diagnostic pour mieux détecter les enjeux client et construire la confiance
- Se différencier par une proposition de valeur

POUR QUI ?

- Commercial, Key Account Manager, ingénieur avant-ventes
- Dirigeant commercial, bid manager
- Manager commercial



Programme détaillé

1 / Identifier les facteurs clés de succès en vente stratégique de valeur

- Repérer les facteurs clés de succès en vente complexe :
- circuits formels de décision
- rôles d'achat et inclination
- la chaîne des moteurs d'achat
- Adopter la posture d'insider pour mieux infiltrer l'affaire

2 / Déterminer sa stratégie

- Repérer quand la stratégie directe est la plus efficace
- Choisir parmi les différentes stratégies indirectes possibles
- Reconnaître les stratégies des concurrents : indices, signaux faibles

3 / Décider et mettre en œuvre la tactique la plus pertinente

- Repérer les tactiques des concurrents et mettre en place des contre-tactiques
- Bâtir un plan d’actions efficace, l’appliquer et le contrôler

4 / Mettre en place un processus efficace de gestion d'opportunités et d'affaires

- L’Agile Opportunity Management (A.O.M.) Process : aller vite et bien sur une affaire, gagner sur appel d’offre ou se désengager
- Qualifier toutes les opportunités d'affaires : le "Go, No go, Go if”
- Réaliser des arbitrages pertinents à chaque étape de l'affaire : l'analyseur AOM
- Appliquer sur chaque affaire les 3 clés gagnantes : escalader, changer le contexte, convaincre

Maroc Performance

- Mettre en place les revues d'affaires

5 / Réussir l'entretien de vente par le diagnostic

- Questionner pour identifier les enjeux sous jacents et susciter l’intérêt
- Obtenir l’accès au niveau supérieur

6 / Élaborer un message-valeur pour toucher ses cibles

- Adapter son message-valeur à chaque cible
- Comment constituer un message à valeur ajoutée efficace, ciblé sur l’individu

7 / Rédiger une proposition à valeur ajoutée

- Différencier la proposition de valeur de la proposition classique
- Construire une proposition de valeur optimale

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

17 au 18 Nov. 2026	Distanciel
16 au 17 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 13 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