



Performance Commerciale

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/performance-commerciale>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
MC383

 CATÉGORIE
**Efficacité et
Performance des
Commerciaux**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les principes fondamentaux d'une stratégie commerciale performante
- ✓ Savoir décliner une stratégie en plan d'action opérationnel
- ✓ Maîtriser la fixation d'objectifs commerciaux clairs et atteignables
- ✓ Suivre et piloter la performance commerciale à l'aide d'indicateurs pertinents
- ✓ Améliorer l'efficacité des relances clients pour augmenter les taux de transformation
- ✓ Adopter une posture commerciale proactive et orientée résultats
- ✓ Maîtriser les techniques de prospection, de vente et de négociation
- ✓ Développer une relation client durable fondée sur la valeur
- ✓ Savoir conclure les ventes de manière professionnelle et rassurante
- ✓ Renforcer la fidélisation et détecter de nouvelles opportunités commerciales

POUR QUI ?

- ✓ Responsables commerciaux souhaitant améliorer la performance de leurs équipes
- ✓ Commerciaux, Chargés de clientèle ou technico-commerciaux en poste
- ✓ Chefs d'entreprise
- ✓ Directeurs ou cadres souhaitant structurer leur démarche commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Définir les fondements d'une stratégie commerciale efficace

- Identifier les leviers de croissance internes et externes
- Segmenter ses marchés et définir ses cibles prioritaires
- Positionner son offre face à la concurrence

2 / Construire un plan d'action commercial aligné à la stratégie

- Élaborer un plan d'action structuré par segment ou par zone
- Déterminer les objectifs chiffrés et les indicateurs clés
- Définir les moyens humains et financiers nécessaires

3 / Maîtriser la fixation d'objectifs commerciaux

- Appliquer la méthode SMART aux objectifs commerciaux
- Définir les objectifs individuels et collectifs
- Adapter les objectifs aux cycles de vente et aux profils commerciaux

4 / Animer la performance au quotidien

- Suivre les indicateurs de performance (KPI)
- Analyser les écarts et mettre en place des actions correctives
- Impliquer l'équipe dans l'atteinte des objectifs

5 / Organiser une démarche proactive de prospection

- Identifier et qualifier les prospects stratégiques
- Structurer une campagne de prospection multicanale
- Évaluer l'efficacité des actions de prospection

6 / Réussir ses relances commerciales

- Définir le bon moment et le bon canal pour relancer
- Utiliser des scripts personnalisés et percutants
- Transformer la relance en opportunité commerciale

7 / Développer une posture commerciale orientée client

- Comprendre les attentes et les motivations des clients
- Pratiquer l'écoute active et le questionnement stratégique
- Adapter son discours aux besoins détectés

8 / Conduire un entretien de vente structuré

- Maîtriser les étapes de l'entretien : contact, découverte, argumentation, conclusion
- Utiliser les techniques de reformulation et de valorisation
- Traiter les objections avec méthode

9 / Négocier et conclure dans une logique gagnant-gagnant

- Préparer ses marges de négociation et ses contreparties
- Adopter un comportement assertif et coopératif
- Savoir conclure de façon engageante et rassurante

10 / Consolider la relation client après la vente

- Organiser le suivi et la fidélisation des clients
- Mettre en place des actions de satisfaction client
- Détecter des opportunités de ventes additionnelles ou croisées

- Responsables commerciaux souhaitant améliorer la performance de leurs équipes
- Commerciaux, Chargés de clientèle ou technico-commerciaux en poste
- Chefs d'entreprise
- Directeurs ou cadres souhaitant structurer leur démarche commerciale

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

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@maroc-performance.com

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>