

Évaluer la Santé Financière et le Potentiel de Croissance d'un Grand Compte avec les Outils de Data Enrichment et d'IA

Lien : https://innov-maroc.com/formation/evaluer-la-sante-financiere-et-le-potentiel-de-croissance-dun-grand-compte-avec-les-outils-de-data-enrichment-et-dia

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM94

CATÉGORIE
Account-Based Selling & Gestion Stratégique des Grands Comptes

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principaux indicateurs permettant d’évaluer la santé financière d’un grand compte
- Analyser chiffre d’affaires, rentabilité, trésorerie, endettement et capacité d’investissement
- Identifier et exploiter des sources fiables de données financières et commerciales
- Utiliser les outils de Data Enrichment pour enrichir et fiabiliser les données comptes
- Construire une vision consolidée de la situation financière, organisationnelle et commerciale d’un client
- Identifier les signaux de croissance, ralentissement, restructuration ou fragilité financière
- Évaluer le potentiel de développement commercial d’un grand compte
- Utiliser l’intelligence artificielle pour analyser, synthétiser et exploiter de grandes quantités d’informations
- Construire un scoring combinant potentiel commercial, attractivité et niveau de risque
- Transformer l’analyse financière et data en décisions commerciales concrètes et en Account Plan stratégique

POUR QUI ?

- Key Account Managers (KAM)
- Strategic Account Managers
- Account Executives
- Business Development Managers
- Sales Managers et Directeurs commerciaux
- Ingénieurs commerciaux grands comptes
- Responsables développement commercial B2B
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Sales Intelligence Analysts
- Business Analysts et Data Analysts commerciaux
- Responsables CRM et Account Planning
- Responsables crédit et risque client impliqués dans l’analyse des grands comptes
- Consultants en stratégie commerciale et développement des comptes stratégiques

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre l’analyse financière d’un grand compte

- Identifier les principaux indicateurs de santé financière
- Comprendre chiffre d’affaires, EBITDA, résultat net, trésorerie et endettement
- Relier la situation financière aux risques et opportunités commerciales

2 / Collecter et fiabiliser les données financières

- Identifier les sources d’informations financières disponibles
- Exploiter les rapports annuels, données publiques et bases spécialisées
- Vérifier la fiabilité, la date et la cohérence des informations collectées

3 / Exploiter les outils de Data Enrichment

- Enrichir les fiches comptes avec données financières, organisationnelles et sectorielles
- Croiser différentes sources pour obtenir une vision plus complète du compte
- Identifier les données manquantes et améliorer la qualité du référentiel commercial

4 / Analyser les ratios et indicateurs clés

- Analyser rentabilité, liquidité, solvabilité et structure financière
- Comparer les indicateurs dans le temps et avec les références sectorielles
- Identifier les signaux positifs ou négatifs affectant la capacité d’achat

INNOV MAROC

5 / Évaluer la capacité d’investissement du compte

- Identifier les budgets, programmes d’investissement et projets stratégiques
- Analyser les dépenses, CAPEX, acquisitions et plans d’expansion
- Évaluer la capacité probable du compte à financer de nouveaux projets

6 / Identifier le potentiel de croissance commerciale

- Analyser croissance historique, marchés, produits et zones géographiques
- Identifier les nouveaux sites, filiales, marchés et projets de développement
- Estimer les opportunités de cross-selling, upselling et pénétration

7 / Utiliser l’IA pour analyser et synthétiser les données

- Utiliser l’IA pour synthétiser rapports financiers et informations publiques
- Détecter tendances, anomalies et signaux faibles
- Formuler des hypothèses commerciales à partir de données structurées et non structurées

8 / Construire un scoring de potentiel et de risque

- Définir les critères de potentiel, attractivité, solvabilité et risque
- Construire un modèle de scoring adapté aux grands comptes
- Classer les comptes selon leur potentiel de développement et niveau de risque

9 / Transformer l’analyse en stratégie commerciale

- Relier santé financière, stratégie d’entreprise et opportunités commerciales
- Adapter l’offre, le niveau d’investissement commercial et les conditions de vente
- Identifier les risques de concentration, dépendance et impayés

10 / Intégrer l’analyse dans l’Account Plan

- Formaliser les données financières et commerciales dans le plan de compte
- Définir les priorités, objectifs et actions de développement

INNOV MAROC

- Mettre en place une veille continue pour actualiser le potentiel et le niveau de risque du compte

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

25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 10 Sep. 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés