



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

Lien :

<https://innov-maroc.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**

🎯 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



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

- 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

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

 12 au 16 Oct. 2026

 Présentiel - Casablanca

 07 au 11 Déc. 2026

 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>