



Créer un Playbook de Vente Unifié pour Standardiser les Meilleures Pratiques Commerciales à l'Échelle de l'Organisation

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/creer-un-playbook-de-vente-unifie-pour-standardiser-les-meilleures-pratiques-commerciales-a-lechelle-de-lorganisation>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
COM100

 CATÉGORIE
**Customer Success,
Expérience Client &
Revenue Operations
(RevOps)**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre le rôle stratégique d'un Sales Playbook dans la performance commerciale
- ✓ Auditer les pratiques existantes et identifier les meilleures méthodes à standardiser
- ✓ Formaliser un processus de vente commun et reproductible
- ✓ Définir les Buyer Personas et l'Idéal Customer Profile (ICP)
- ✓ Standardiser les méthodes de prospection, qualification et découverte
- ✓ Construire des argumentaires de valeur adaptés aux différents segments clients
- ✓ Formaliser les réponses aux objections et les bonnes pratiques de négociation
- ✓ Structurer des méthodes de closing permettant de sécuriser les opportunités
- ✓ Intégrer le Playbook aux outils CRM, Sales Engagement, IA et Sales Analytics
- ✓ Déployer le Playbook auprès des équipes commerciales et favoriser son adoption
- ✓ Mettre en place des dispositifs de coaching, formation et certification des commerciaux
- ✓ Piloter l'amélioration continue du Playbook à partir des KPI, résultats et retours des équipes

POUR QUI ?

- ✓ Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- ✓ Chief Sales Officers (CSO)
- ✓ Chief Revenue Officers (CRO)
- ✓ Sales Managers et responsables d'équipes commerciales
- ✓ Sales Enablement Managers
- ✓ Sales Operations et Revenue Operations Managers
- ✓ Business Development Managers
- ✓ Account Executives et Enterprise Account Executives
- ✓ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✓ responsables formation et coaching commercial
- ✓ responsables transformation commerciale
- ✓ responsables méthodes et excellence commerciale
- ✓ consultants en stratégie et performance commerciale
- ✓ dirigeants souhaitant harmoniser les pratiques commerciales et industrialiser la performance à l'échelle de leur organisation



Programme détaillé

1 / Comprendre le rôle stratégique d'un Sales Playbook

- Définir les objectifs et fonctions d'un playbook commercial
- Identifier les écarts de pratiques entre équipes, régions et canaux
- Déterminer les standards commerciaux à harmoniser

2 / Auditer les pratiques commerciales existantes

- Analyser les méthodes, processus et outils utilisés par les équipes
- Identifier les meilleures pratiques des Top Performers
- Repérer les inefficacités, incohérences et étapes critiques du cycle de vente

3 / Définir le modèle de vente de l'organisation

- Formaliser les étapes du processus commercial
- Définir les critères de passage d'une étape à l'autre
- Aligner le processus de vente avec le parcours d'achat des clients

4 / Construire les Buyer Personas et ICP

- Définir les profils de clients idéaux
- Identifier décideurs, influenceurs, utilisateurs et sponsors
- Adapter les approches commerciales aux différents segments de clientèle

5 / Standardiser les méthodes de prospection

- Définir les canaux et séquences de prospection prioritaires
- Construire des scripts, cadences et modèles de messages
- Harmoniser les pratiques de qualification et de prise de rendez-vous

6 / Formaliser les techniques de découverte et de qualification

- Construire un cadre commun de découverte des besoins
- Définir les questions clés à poser aux prospects
- Mettre en place des critères de qualification et de scoring

7 / Structurer l'argumentaire de valeur

- Construire les propositions de valeur par segment et cas d'usage
- Transformer caractéristiques, fonctionnalités et services en bénéfices clients
- Créer une bibliothèque d'arguments et de preuves commerciales

8 / Standardiser la gestion des objections et la négociation

- Identifier les objections récurrentes par marché et segment
- Construire des réponses argumentées et orientées valeur
- Formaliser les bonnes pratiques de négociation et de défense du prix

9 / Formaliser les étapes du closing

- Identifier les signaux d'achat et critères de décision
- Définir les actions à mener pour sécuriser chaque opportunité
- Construire des checklists et plans de closing reproductibles

10 / Intégrer le CRM et les outils commerciaux au Playbook

- Relier chaque étape du playbook aux étapes du pipeline CRM
- Définir les données obligatoires et règles de mise à jour

- Intégrer outils de prospection, Sales Engagement, IA et Sales Analytics

11 / Déployer le Playbook et accompagner les équipes

- Construire un plan de déploiement progressif
- Former les commerciaux et managers à l'utilisation du playbook
- Mettre en place coaching, certification et contrôle de l'adoption

12 / Mesurer, actualiser et faire évoluer le Playbook

- Définir les KPI permettant de mesurer son impact
- Identifier les pratiques générant les meilleurs résultats
- Mettre en place un processus de mise à jour continue fondé sur les données et les retours terrain

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

 26 Oct. au 04 Nov. 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>

INNOV MAROC