

Structurer le Sales Enablement pour Accélérer l'Onboarding des Nouveaux Commerciaux et Réduire le Time-to-Revenue

Lien : https://innov-maroc.com/formation/structurer-le-sales-enablement-pour-accelerer-lonboarding-des-nouveaux-commerciaux-et-reduire-le-time-to-revenue

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM108

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

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes et les enjeux stratégiques du Sales Enablement
- Diagnostiquer les besoins de compétences des nouveaux commerciaux
- Concevoir un parcours d’onboarding structuré, progressif et orienté performance
- Réduire le temps nécessaire pour atteindre l’autonomie commerciale
- Accélérer le Time-to-Productivity et le Time-to-Revenue des nouveaux collaborateurs
- Formaliser les processus, méthodes et standards de vente
- Construire des Sales Playbooks et une bibliothèque de contenus commerciaux
- Utiliser le coaching, les simulations et le role-play pour renforcer les compétences
- Intégrer efficacement CRM, Sales Engagement et outils digitaux dans le parcours d’onboarding
- Exploiter l’intelligence artificielle pour personnaliser et accélérer la formation commerciale
- Définir des KPI permettant de mesurer l’efficacité de l’onboarding
- Piloter une démarche de Sales Enablement évolutive, mesurable et directement connectée aux résultats commerciaux

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Sales Enablement Managers
- Sales Enablement Directors
- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Sales Managers et Team Leaders
- responsables formation commerciale
- Learning & Development Managers
- Revenue Operations Managers
- Sales Operations Managers
- HR Business Partners impliqués dans l’onboarding commercial
- Sales Coaches et formateurs commerciaux
- responsables recrutement et intégration des équipes commerciales
- responsables transformation et performance commerciale
- dirigeants de PME et ETI souhaitant structurer leur dispositif d’intégration commerciale
- Professionnels chargés d’accélérer la montée en compétence et la génération de revenus des nouvelles équipes commerciales

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux du Sales Enablement

- Définir le rôle du Sales Enablement dans la performance commerciale
- Identifier les leviers d’accélération de la montée en compétence
- Comprendre la relation entre onboarding, productivité et Time-to-Revenue

2 / Diagnostiquer les besoins de montée en compétence

- Identifier les compétences techniques, commerciales et comportementales nécessaires
- Évaluer les écarts de compétences des nouveaux commerciaux
- Construire une matrice de compétences par fonction et niveau d’expérience

3 / Concevoir un parcours d’onboarding commercial structuré

- Définir les étapes des premiers jours, premières semaines et premiers mois
- Organiser l’apprentissage autour des priorités business
- Construire un parcours progressif jusqu’à l’autonomie commerciale

4 / Maîtriser l’offre, le marché et les personas

- Former les commerciaux sur les produits, services et propositions de valeur
- Comprendre les ICP, personas et segments prioritaires
- Maîtriser les principaux cas d’usage, bénéfices et différenciateurs

INNOV MAROC

5 / Standardiser les méthodes et processus de vente

- Formaliser les étapes du cycle commercial
- Définir les standards de qualification, prospection, découverte et closing
- Construire des playbooks commerciaux facilement exploitables

6 / Construire une Sales Content Library performante

- Centraliser argumentaires, présentations, études de cas et outils de vente
- Organiser les contenus selon les étapes du parcours commercial
- Faciliter l’accès aux ressources pertinentes au moment de l’action

7 / Utiliser le coaching et le role-play pour accélérer l’apprentissage

- Simuler des situations réelles de prospection et de vente
- Organiser des exercices de découverte, pitch, objection et négociation
- Utiliser le feedback pour corriger rapidement les erreurs

8 / Exploiter le CRM et les outils de Sales Enablement

- Former les nouveaux commerciaux à l’utilisation efficace du CRM
- Intégrer les outils de prospection, Sales Engagement et intelligence commerciale
- Automatiser certaines tâches d’apprentissage, de suivi et de certification

9 / Intégrer l’IA dans l’onboarding commercial

- Utiliser l’IA comme assistant de formation et de préparation commerciale
- Générer des simulations de prospects et scénarios de vente
- Exploiter l’IA pour personnaliser les supports et accélérer la montée en compétence

10 / Mesurer le Time-to-Productivity et le Time-to-Revenue

- Définir les indicateurs de performance de l’onboarding
- Mesurer le délai jusqu’à la première opportunité, première vente et pleine productivité

INNOV MAROC

- Identifier les facteurs qui accélèrent ou ralentissent la montée en puissance

11 / Construire un système de certification et de validation

- Définir les compétences indispensables avant passage en autonomie
- Mettre en place des évaluations, certifications et mises en situation
- Suivre la progression individuelle et identifier les besoins de coaching

12 / Piloter et optimiser le dispositif de Sales Enablement

- Construire un tableau de bord de performance de l’onboarding
- Mesurer l’impact du dispositif sur la productivité et le chiffre d’affaires
- Mettre en place une démarche d’amélioration continue fondée sur les données 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

18 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 08 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INOV MAROC

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC