



Onboarder les Nouvelles Recrues Commerciales en 30 Jours pour un Time-to-Revenue Accéléré

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/onboarder-les-nouvelles-recrues-commerciales-en-30-jours-pour-un-time-to-revenue-accelere>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
COM132

 CATÉGORIE
**Management et
Animation de l'Équipe
Commerciale**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Concevoir un parcours d'onboarding commercial structuré sur 30 jours
- ✓ Réduire le délai nécessaire pour rendre une nouvelle recrue opérationnelle
- ✓ Accélérer la maîtrise de l'offre, du marché, des personas et de la proposition de valeur
- ✓ Permettre aux nouveaux commerciaux de maîtriser rapidement les outils et processus de vente
- ✓ Développer les compétences de prospection, qualification, argumentation et Closing
- ✓ Mettre en place des entraînements pratiques, simulations et mises en situation commerciales
- ✓ Organiser un dispositif de coaching intensif durant les premières semaines
- ✓ Identifier rapidement les lacunes individuelles et mettre en place des actions correctives
- ✓ Définir et suivre les KPI permettant de mesurer la progression vers l'autonomie
- ✓ Réduire le Time-to-Productivity et le Time-to-Revenue tout en améliorant la qualité des premières opportunités commerciales

👥 POUR QUI ?

- ✓ Sales Managers et responsables d'équipes commerciales
- ✓ Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- ✓ Sales Enablement Managers
- ✓ Sales Training Managers
- ✓ Team Leaders commerciaux
- ✓ Head of Sales et responsables Business Development
- ✓ Revenue Operations Managers
- ✓ Sales Operations Managers
- ✓ HR Business Partners et responsables Talent Development impliqués dans l'onboarding commercial
- ✓ Sales Coaches et formateurs commerciaux
- ✓ responsables recrutement de profils commerciaux
- ✓ Dirigeants de PME et startups souhaitant structurer leur onboarding commercial
- ✓ Managers souhaitant réduire le Time-to-Productivity et accélérer le Time-to-Revenue de leurs nouvelles recrues



Programme détaillé

1 / Concevoir une stratégie d'onboarding commercial en 30 jours

- Définir les objectifs et résultats attendus dès l'arrivée
- Structurer les étapes des Jours 1 à 30
- Définir les responsabilités du manager, du formateur et de la nouvelle recrue

2 / Maîtriser l'offre et la proposition de valeur

- Comprendre produits, services, avantages concurrentiels et différenciateurs
- Maîtriser les principaux cas d'usage et problématiques clients
- Construire un discours commercial cohérent et orienté valeur

3 / Comprendre le marché, les clients et les personas

- Identifier ICP, segments prioritaires et profils de décideurs
- Comprendre les besoins, motivations et objections des clients
- Analyser la concurrence et le positionnement de l'entreprise

4 / Maîtriser les processus et outils commerciaux

- Prendre en main le CRM, les outils de prospection et les plateformes de Sales Engagement
- Comprendre les étapes du pipeline et les règles de gestion des opportunités
- Appliquer les standards de reporting et de qualification

5 / Développer les compétences de prospection

- Construire une liste de prospects qualifiés
- Maîtriser email, téléphone, social selling et prospection multicanale
- Développer des séquences de prise de contact efficaces

6 / S'entraîner à la découverte et à la qualification

- Maîtriser les techniques de questionnement commercial
- Identifier besoins, enjeux, budget, décideurs et échéances
- Conduire des simulations d'appels et obtenir un feedback structuré

7 / Maîtriser l'argumentation, les objections et le Closing

- Construire une présentation commerciale adaptée au prospect
- Traiter les objections fréquentes sur prix, concurrence, timing et risque
- S'entraîner aux techniques de Closing adaptées au cycle de vente

8 / Passer rapidement à la pratique terrain

- Organiser des appels et rendez-vous supervisés
- Mettre en application les acquis sur de véritables opportunités
- Corriger rapidement les erreurs et renforcer les comportements efficaces

9 / Mettre en place un coaching intensif des 30 premiers jours

- Organiser des points de suivi individuels réguliers
- Analyser appels, emails, activités CRM et résultats
- Construire un plan de progression personnalisé pour chaque recrue

10 / Piloter le Time-to-Revenue et l'autonomie commerciale

- Définir les KPI d'onboarding : activité, rendez-vous, pipeline, conversion et revenu
- Identifier les obstacles retardant la première vente

- Mesurer le Time-to-Productivity et Time-to-Revenue et optimiser continuellement le parcours d'intégration

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

 19 au 23 Oct. 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>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : COM132

INNOV MAROC — Tous droits réservés