



Construire et Déployer le Sales Playbook de l'Entreprise pour Standardiser l'Excellence Commerciale à Grande Échelle

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/construire-et-deployer-le-sales-playbook-de-lentreprise-pour-standardiser-lexcellence-commerciale-a-grande-echelle>

 DURÉE
10 jours (70h)

 RÉFÉRENCE
COM134

 CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre le rôle stratégique d'un Sales Playbook dans la standardisation de la performance commerciale
- ✓ Auditer les pratiques existantes et identifier les méthodes des Top Performers
- ✓ Structurer un processus commercial de référence applicable à l'ensemble des équipes
- ✓ Définir les ICP, personas et stratégies commerciales par segment
- ✓ Formaliser les méthodologies de qualification, découverte, argumentation, négociation et closing
- ✓ Construire des scripts, argumentaires, séquences et outils directement utilisables par les commerciaux
- ✓ Développer des Playbooks adaptés aux différents produits, marchés, cycles de vente et profils clients
- ✓ Intégrer le Sales Playbook dans le CRM et les processus opérationnels
- ✓ Exploiter les données commerciales et l'IA pour améliorer les méthodes de vente
- ✓ Déployer efficacement le Playbook et accompagner son adoption par les équipes
- ✓ Mettre en place des dispositifs de coaching et de montée en compétence
- ✓ Définir les KPI permettant de mesurer l'adoption et l'impact commercial
- ✓ Organiser la gouvernance et les mises à jour du Sales Playbook
- ✓ Installer une démarche durable d'amélioration continue et de standardisation de l'excellence commerciale

POUR QUI ?

- ✓ Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- ✓ Chief Sales Officers (CSO)
- ✓ Chief Revenue Officers (CRO)
- ✓ Sales Managers et Team Leaders
- ✓ 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 Sales Training
- ✓ responsables excellence commerciale et Sales Performance
- ✓ responsables transformation commerciale
- ✓ consultants en stratégie commerciale et Sales Enablement
- ✓ dirigeants souhaitant industrialiser les pratiques commerciales et standardiser la performance à grande échelle



Programme détaillé

1 / Comprendre le rôle stratégique du Sales Playbook

- Définir les objectifs et fonctions d'un Sales Playbook
- Identifier les pratiques commerciales à standardiser
- Aligner le Playbook sur la stratégie, les marchés et les objectifs de croissance

2 / Auditer les pratiques commerciales existantes

- Cartographier les processus réellement utilisés par les commerciaux
- Identifier les écarts entre les Top Performers et les pratiques moyennes
- Repérer les bonnes pratiques, lacunes et comportements à corriger

3 / Structurer le processus de vente de référence

- Définir les étapes du cycle commercial de bout en bout
- Formaliser les critères de passage d'une étape à l'autre
- Harmoniser les méthodes de qualification, proposition, négociation et closing

4 / Définir les ICP, personas et segments prioritaires

- Formaliser l'Ideal Customer Profile (ICP)
- Identifier personas, décideurs, influenceurs et utilisateurs
- Adapter les approches commerciales aux différents segments de clientèle

5 / Construire les méthodologies et frameworks de vente

- Intégrer les méthodes de vente adaptées au contexte de l'entreprise
- Définir les pratiques de découverte, qualification, argumentation et closing
- Sélectionner les frameworks réellement applicables sur le terrain

6 / Créer les scripts, argumentaires et outils commerciaux

- Construire scripts d'appels, emails et séquences de prospection
- Formaliser les argumentaires de valeur et réponses aux objections
- Développer modèles de propositions, présentations et outils d'aide à la vente

7 / Formaliser les stratégies de qualification et de pipeline

- Définir les critères de qualification des opportunités
- Standardiser les règles de gestion du pipeline
- Mettre en place des critères objectifs de Go / No-Go

8 / Construire les playbooks par situation commerciale

- Développer des parcours spécifiques selon segment, produit et cycle de vente
- Préparer des scénarios pour prospection, négociation, closing et renouvellement
- Adapter le Playbook aux ventes simples, complexes et grands comptes

9 / Intégrer le Sales Playbook dans le CRM

- Traduire les processus du Playbook en workflows CRM
- Définir les champs, étapes, activités et règles de suivi
- Assurer la cohérence entre méthode commerciale et données CRM

10 / Exploiter les données et l'intelligence artificielle

- Identifier les opportunités d'automatisation et d'assistance par l'IA
- Utiliser les données commerciales pour identifier les pratiques performantes

- Faire évoluer le Playbook à partir des analyses de performance

11 / Déployer le Playbook auprès des équipes commerciales

- Construire un plan de lancement et de communication
- Former les équipes aux nouvelles méthodes et outils
- Organiser l'accompagnement terrain et la montée en compétence

12 / Coacher les équipes à partir du Sales Playbook

- Transformer les standards en comportements observables
- Utiliser le coaching pour corriger les écarts d'exécution
- Mettre en place des sessions de role-play, revue d'opportunités et feedback

13 / Mesurer l'adoption et la performance commerciale

- Définir les KPI : adoption, conversion, win rate, cycle de vente et revenu
- Comparer les performances avant et après déploiement
- Identifier les écarts d'application et leurs causes

14 / Gouverner et améliorer continuellement le Sales Playbook

- Définir les responsables de la maintenance et de l'évolution du Playbook
- Organiser des cycles réguliers de mise à jour et de feedback terrain
- Transformer le Playbook en système évolutif d'excellence commerciale

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 06 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>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : COM134
INNOV MAROC — Tous droits réservés