

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

INNOV MAROC

🎯 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

INNOV MAROC

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

INNOV MAROC



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

INNOV MAROC

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

INNOV MAROC

- 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

INNOV MAROC

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 25 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 Août au 03 Sep. 2027	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 — Tous droits réservés