

Piloter la Performance Commerciale en Temps de Crise Économique : Stratégies de Résilience, Adaptation et Rebond

Lien : https://innov-maroc.com/formation/piloter-la-performance-commerciale-en-temps-de-crise-economique-strategies-de-resilience-adaptation-et-rebond

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**COM135**	**Stratégie Commerciale**

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les impacts d’une crise économique sur la performance commerciale.
- ✔ Diagnostiquer rapidement les risques pesant sur le chiffre d’affaires et le pipeline.
- ✔ Construire une stratégie commerciale de résilience adaptée au contexte.
- ✔ Prioriser les clients, marchés et opportunités à forte valeur.
- ✔ Sécuriser les revenus existants et réduire le risque d’attrition.
- ✔ Adapter l’offre et la proposition de valeur aux nouvelles contraintes budgétaires.
- ✔ Optimiser le pipeline et améliorer la productivité commerciale.
- ✔ Renforcer l’agilité, la motivation et l’efficacité des équipes commerciales.
- ✔ Maîtriser les négociations sous forte pression sur les prix et les budgets.
- ✔ Piloter la performance à partir de KPI fiables et de scénarios prospectifs.
- ✔ Identifier les opportunités émergentes créées par la crise.
- ✔ Préparer et accélérer le rebond commercial après la période de contraction.

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux
- Directeurs des Ventes
- Sales Managers
- Responsables d’Équipes Commerciales
- Business Development Managers
- Responsables Grands Comptes / Key Account Managers
- Responsables Régionaux des Ventes
- Responsables Commercial & Marketing
- Sales Operations / Revenue Operations Managers
- Entrepreneurs et Dirigeants de PME/ETI
- Responsables de Business Unit
- Managers confrontés à une baisse de performance commerciale
- Consultants et professionnels de l’accompagnement commercial
- Responsables de la transformation et de la performance commerciale

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre l’Impact d’une Crise Économique sur la Performance Commerciale

- Identifier les effets d’une crise sur la demande, les budgets et les cycles de décision.
- Analyser les nouveaux comportements d’achat et les priorités des clients.
- Évaluer les risques sur le chiffre d’affaires, la marge et le pipeline.

2 / Diagnostiquer Rapidement la Situation Commerciale

- Analyser les indicateurs clés : CA, marge, taux de conversion, pipeline et churn.
- Identifier les activités commerciales fragilisées et les sources de revenus à risque.
- Construire un diagnostic de performance permettant de prioriser les actions.

3 / Construire une Stratégie Commerciale de Résilience

- Définir les priorités commerciales en fonction du contexte économique.
- Protéger les revenus récurrents et les comptes stratégiques.
- Réallouer les ressources commerciales vers les opportunités à plus fort potentiel.

4 / Adapter l’Offre et le Positionnement aux Nouvelles Contraintes du Marché

- Repenser la proposition de valeur face aux nouvelles préoccupations des clients.
- Développer des offres adaptées aux contraintes budgétaires sans dégrader la rentabilité.
- Mettre davantage l’accent sur le ROI, les économies et la réduction des risques.

INNOV MAROC

5 / Piloter le Portefeuille Clients et Sécuriser le Chiffre d’Affaires

- Segmenter les clients selon leur potentiel, leur rentabilité et leur niveau de risque.
- Détecter les signaux faibles de churn, de réduction de budget ou de désengagement.
- Déployer des plans de rétention, d’upselling et de cross-selling ciblés.

6 / Optimiser le Pipeline et les Priorités Commerciales

- Nettoyer et fiabiliser le pipeline pour distinguer les opportunités réelles des opportunités à risque.
- Prioriser les deals selon leur probabilité, leur valeur et leur délai de conversion.
- Accélérer les opportunités stratégiques et éliminer les activités à faible rendement.

7 / Renforcer l’Agilité et l’Efficacité des Équipes Commerciales

- Adapter les objectifs et les méthodes de travail au contexte de crise.
- Développer la polyvalence, la réactivité et l’autonomie des commerciaux.
- Mettre en place des rituels courts de pilotage, de coaching et de prise de décision.

8 / Maîtriser la Négociation dans un Contexte de Pression Budgétaire

- Défendre la valeur plutôt que céder systématiquement sur les prix.
- Gérer les demandes de remise, les reports de décision et les objections financières.
- Construire des alternatives commerciales préservant la marge et la relation client.

9 / Piloter la Performance avec des Scénarios et des Indicateurs de Crise

- Construire des scénarios pessimiste, réaliste et optimiste pour anticiper les évolutions.
- Définir des KPI de résilience : couverture pipeline, taux de conversion, churn, marge et cash.
- Mettre en place un tableau de bord permettant des décisions rapides et factuelles.

10 / Préparer le Rebond et Transformer la Crise en Opportunité

- Identifier les nouveaux marchés, segments et besoins créés par la crise.

INNOV MAROC

- Préparer la relance commerciale avant le retour à la croissance.
- Capitaliser sur les enseignements de la crise pour construire une organisation commerciale plus résiliente.

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

01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 17 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

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

INNOV MAROC — Tous droits réservés