



Maîtriser le Closing dans les Cycles de Vente Longs : Techniques de Commitment Progressif et de Décision Étagée

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/maitriser-le-closing-dans-les-cycles-de-vente-longs-techniques-de-commitment-progressif-et-de-decision-etagee>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
COM140

 CATÉGORIE
**Closing, Négociation
Complexe & Ventes à
Fort Enjeu**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les mécanismes psychologiques et commerciaux propres aux ventes à cycle long
- ✓ Cartographier efficacement les processus de décision et les parties prenantes
- ✓ Décomposer une décision complexe en étapes simples et progressives
- ✓ Maîtriser les techniques de Commitment Progressif et de Micro-Engagements
- ✓ Construire une stratégie de Décision Étagée permettant de faire avancer progressivement l'opportunité
- ✓ Maintenir le momentum commercial tout au long du cycle de vente
- ✓ Identifier et traiter les véritables causes de blocage ou de report de décision
- ✓ Construire le consensus entre les différents décideurs et influenceurs
- ✓ Sécuriser les dernières étapes avant la signature et éviter les mauvaises surprises
- ✓ Réduire la durée des cycles de vente et augmenter le taux de closing des opportunités complexes

🧩 POUR QUI ?

- ✓ Account Executives et Enterprise Account Executives
- ✓ Business Developers et Business Development Managers
- ✓ Key Account Managers (KAM)
- ✓ Strategic Account Managers
- ✓ Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- ✓ Enterprise Sales Managers
- ✓ responsables Grands Comptes
- ✓ Sales Engineers et équipes Avant-Vente
- ✓ Solution Consultants
- ✓ Sales Enablement Managers
- ✓ responsables Revenue Operations et Sales Operations
- ✓ Consultants en vente complexe et négociation B2B
- ✓ Professionnels intervenant sur des cycles de vente longs, multi-interlocuteurs et à forte valeur



Programme détaillé

1 / Comprendre la dynamique des ventes à cycle long

- Identifier les caractéristiques des ventes complexes et à forte valeur
- Comprendre les différentes phases du processus de décision
- Identifier les causes de ralentissement, report ou abandon d'une opportunité

2 / Cartographier le processus de décision du client

- Identifier décideurs, influenceurs, utilisateurs, prescripteurs et bloqueurs
- Comprendre les critères de décision techniques, financiers et stratégiques
- Cartographier les étapes nécessaires avant la décision finale

3 / Construire une stratégie de Commitment Progressif

- Décomposer la décision finale en engagements intermédiaires
- Obtenir progressivement des validations sur les besoins, enjeux et critères
- Transformer chaque interaction en étape concrète vers la décision

4 / Maîtriser les Micro-Engagements commerciaux

- Obtenir des engagements simples et réversibles à chaque étape
- Valider régulièrement l'intérêt, le besoin et la pertinence de la solution
- Éviter de demander prématurément un engagement final

5 / Structurer une Décision Étagée

- Construire une séquence logique : découverte, qualification, validation, business case, proposition et décision
- Définir les conditions de passage d'une étape à la suivante
- Formaliser les prochaines étapes avec responsables et échéances

6 / Créer et maintenir le Momentum commercial

- Éviter les périodes d'inactivité dans le cycle de vente
- Définir systématiquement une prochaine action après chaque interaction
- Utiliser échéances, jalons et événements business pour maintenir la dynamique

7 / Traiter les objections et les blocages décisionnels

- Identifier les objections réelles derrière les reports de décision
- Distinguer objection, manque d'information, absence de consensus et absence de priorité
- Construire des réponses permettant de faire progresser l'opportunité

8 / Construire le consensus entre les parties prenantes

- Aligner les différents décideurs autour des enjeux et bénéfices
- Identifier les divergences entre directions métier, finance, IT et achats
- Développer un consensus interne favorable à la décision

9 / Sécuriser le Closing final

- Vérifier les critères de décision avant de demander la signature
- Identifier les conditions contractuelles, financières et opérationnelles restantes
- Utiliser des techniques de closing adaptées au niveau de maturité du client

10 / Piloter et optimiser les cycles de Closing

- Suivre les indicateurs : durée du cycle, taux de conversion, win rate et vélocité du pipeline

- Identifier les opportunités bloquées et les risques de déperdition
- Mettre en place une méthode reproductible d'accélération et de sécurisation du closing

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>