



Accélérer le Cycle de Vente de 18 à 9 Mois dans les Ventes Complexes B2B grâce à la Méthode Mutual Action Plan

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/accelerer-le-cycle-de-vente-de-18-a-9-mois-dans-les-ventes-complexes-b2b-grace-a-la-methode-mutual-action-plan>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
COM146

 CATÉGORIE
**Vente Complexe &
Méthodologies
Avancées**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les causes des cycles de vente longs dans les environnements B2B complexes
- ✓ Maîtriser la méthode Mutual Action Plan (MAP)
- ✓ Construire une feuille de route commune permettant d'aligner vendeur et acheteur
- ✓ Définir une date cible de closing et remonter les étapes nécessaires à sa réalisation
- ✓ Cartographier précisément le processus de décision et d'achat du client
- ✓ Identifier les parties prenantes, responsabilités, dépendances et points de blocage
- ✓ Transformer les étapes du processus commercial en actions conjointes avec échéances précises
- ✓ Accélérer les décisions et réduire les temps morts dans le cycle de vente
- ✓ Combiner MAP et MEDDPIC pour renforcer la qualification et la prévisibilité des deals
- ✓ Intégrer le suivi du MAP dans le CRM et les rituels de pilotage commercial
- ✓ Mesurer les gains obtenus sur la durée du cycle, la conversion et le forecast
- ✓ Déployer une méthode reproductible permettant de réduire significativement les cycles de vente complexes

👤 POUR QUI ?

- ✓ Enterprise Account Executives
- ✓ Strategic Account Managers
- ✓ Key Account Managers
- ✓ Sales Managers et responsables commerciaux
- ✓ Directeurs commerciaux et Sales Directors
- ✓ Business Development Managers
- ✓ Sales Engineers et Solution Consultants
- ✓ Customer Success Managers impliqués dans les ventes d'expansion
- ✓ Sales Operations et Revenue Operations Managers
- ✓ Sales Enablement Managers et Sales Coaches
- ✓ Responsables grands comptes et ventes complexes B2B
- ✓ Professionnels impliqués dans des cycles de vente longs avec de multiples décideurs et parties prenantes



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux des cycles de vente longs en B2B

- Identifier les causes des cycles de vente de 12 à 18 mois ou plus
- Repérer les phases générant les principaux ralentissements
- Distinguer les délais réellement nécessaires des délais liés à un manque de pilotage

2 / Comprendre le concept de Mutual Action Plan (MAP)

- Définir le principe d'un plan d'action commercial partagé avec le client
- Aligner vendeur et acheteur autour d'un objectif commun
- Transformer le cycle de vente en feuille de route collaborative

3 / Construire la timeline de closing dès le début du deal

- Définir la date cible de décision et de mise en œuvre
- Remonter les étapes nécessaires à partir de la date de signature
- Identifier les dépendances, jalons critiques et délais incompressibles

4 / Cartographier le processus d'achat du client

- Identifier les parties prenantes et leurs responsabilités
- Cartographier les étapes de décision, validation, achats et juridique
- Identifier les blocages potentiels avant qu'ils ne surviennent

5 / Définir les actions et responsabilités conjointes

- Transformer chaque étape en action concrète
- Attribuer un responsable et une échéance à chaque action
- Distinguer clairement les engagements du vendeur et ceux du client

6 / Accélérer les décisions et éliminer les temps morts

- Identifier les tâches sans valeur ajoutée et les délais évitables
- Organiser les points de synchronisation avec les parties prenantes
- Mettre en place des mécanismes d'escalade lorsque le projet bloque

7 / Synchroniser le MAP avec MEDDPICC et le CRM

- Relier les étapes du MAP aux critères de qualification MEDDPICC
- Identifier les gaps de qualification susceptibles de ralentir le deal
- Intégrer les jalons et actions du MAP dans le CRM

8 / Piloter les parties prenantes et le Champion

- Mobiliser le Champion pour faire avancer les étapes internes
- Maintenir l'alignement entre utilisateurs, décideurs, achats et juridique
- Prévenir la perte de momentum dans les opportunités complexes

9 / Mesurer la vitesse et la performance du cycle de vente

- Suivre les délais entre les différentes étapes du processus
- Identifier les points de friction récurrents
- Mesurer l'impact du MAP sur le cycle, le taux de conversion et la prévisibilité

10 / Industrialiser le Mutual Action Plan pour réduire le cycle de vente

- Créer des modèles de MAP adaptés aux différents types de deals
- Standardiser les pratiques de pilotage des opportunités complexes

- Mettre en place une démarche d'amélioration continue visant à réduire durablement les cycles de vente

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

 16 au 20 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 : COM146

INNOV MAROC — Tous droits réservés