



Appliquer la Méthode SPIN Selling pour Découvrir les Besoins Latents et Vendre des Solutions à Haute Valeur Ajoutée

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/appliquer-la-methode-spin-selling-pour-decouvrir-les-besoins-latents-et-vendre-des-solutions-a-haute-valeur-ajoutee>

 DURÉE
5 jours (35h)

 RÉFÉRENCE
COM148

 CATÉGORIE
**Vente Complexe &
Méthodologies
Avancées**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les principes fondamentaux de la méthode SPIN Selling
- ✓ Maîtriser les quatre catégories de questions : Situation, Problème, Implication et Need-Payoff
- ✓ Améliorer la capacité à découvrir les besoins exprimés et latents des prospects
- ✓ Identifier les problèmes réellement prioritaires pour le client
- ✓ Faire émerger les conséquences économiques et stratégiques des problèmes identifiés
- ✓ Amener le prospect à formuler lui-même la valeur d'une solution
- ✓ Construire des entretiens commerciaux structurés, naturels et orientés découverte
- ✓ Transformer les besoins clients en propositions de valeur à forte valeur ajoutée
- ✓ Utiliser le questionnement SPIN pour mieux traiter les objections et réduire la sensibilité au prix
- ✓ Appliquer la méthode dans les ventes complexes impliquant plusieurs décideurs
- ✓ Augmenter la pertinence des propositions commerciales et la probabilité de closing
- ✓ Développer une démarche de vente consultative centrée sur les enjeux et résultats du client

🧑‍🤝‍🧑 POUR QUI ?

- ✓ Commerciaux B2B et B2C
- ✓ Account Executives et Key Account Managers
- ✓ Business Developers et Sales Development Representatives
- ✓ Ingénieurs commerciaux et Sales Engineers
- ✓ Technico-commerciaux
- ✓ Responsables grands comptes
- ✓ Sales Managers et responsables d'équipes commerciales
- ✓ Consultants et commerciaux en vente de solutions
- ✓ Responsables avant-vente et solutions
- ✓ Customer Success Managers impliqués dans l'upsell et le cross-sell
- ✓ Entrepreneurs et dirigeants développant une activité commerciale complexe
- ✓ Professionnels souhaitant développer une approche de vente consultative et augmenter la valeur de leurs opportunités commerciales



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du SPIN Selling

- Comprendre les principes et la logique de la méthode SPIN
- Distinguer vente transactionnelle et vente de solutions à forte valeur
- Identifier les situations commerciales où l'approche SPIN est particulièrement pertinente

2 / Maîtriser les questions de Situation

- Comprendre le contexte, l'organisation et l'environnement du prospect
- Identifier les processus, outils, ressources et pratiques existantes
- Collecter uniquement les informations utiles sans transformer l'entretien en interrogatoire

3 / Maîtriser les questions de Problème

- Identifier les difficultés, dysfonctionnements et insatisfactions du prospect
- Faire émerger les problèmes que le client n'exprime pas spontanément
- Qualifier la fréquence, l'ampleur et les conséquences opérationnelles des problèmes

4 / Faire émerger les besoins latents avec les questions d'Implication

- Explorer les conséquences économiques, opérationnelles et stratégiques des problèmes
- Faire prendre conscience au prospect du coût de l'inaction
- Transformer un problème technique en enjeu business

5 / Développer les besoins explicites avec les questions de Need-Payoff

- Amener le prospect à verbaliser la valeur d'une solution
- Faire exprimer les bénéfices attendus par le client
- Relier les bénéfices aux critères de décision et aux priorités stratégiques

6 / Construire une découverte commerciale orientée valeur

- Structurer un entretien SPIN de manière naturelle et conversationnelle
- Enchaîner les questions sans créer d'effet interrogatoire
- Adapter le niveau de questionnement au cycle de vente et au profil de l'interlocuteur

7 / Transformer les besoins en proposition de valeur

- Relier les besoins explicites aux caractéristiques et bénéfices de l'offre
- Quantifier les gains potentiels lorsque les données sont disponibles
- Construire une proposition de valeur différenciante et orientée résultats

8 / Traiter les objections avec l'approche SPIN

- Identifier les véritables causes derrière les objections
- Utiliser le questionnement pour approfondir plutôt que répondre trop rapidement
- Transformer les objections prix, risque, délai ou changement en opportunités de clarification

9 / Utiliser le SPIN dans les ventes complexes

- Cartographier les différents interlocuteurs et parties prenantes
- Adapter le questionnement aux décideurs, utilisateurs, prescripteurs et acheteurs
- Construire une démarche de découverte adaptée aux cycles de vente longs

10 / Conduire l'entretien jusqu'au closing et au suivi

- Valider la valeur perçue et les critères de décision
- Identifier les prochaines étapes et sécuriser l'engagement du prospect

- Analyser les entretiens pour améliorer continuellement sa pratique du SPIN Selling

🔧 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

📅 23 au 27 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 : COM148

INNOV MAROC — Tous droits réservés