

Maîtriser le Framework MEDDPICC pour Qualifier les Opportunités Complexes et Éliminer les Deals Non Gagnables

Lien : https://innov-maroc.com/formation/maitriser-le-framework-meddpicc-pour-qualifier-les-opportunites-complexes-et-eliminer-les-deals-non-gagnables

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM151

CATÉGORIE
Vente Complexe & Méthodologies Avancées

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre la logique et les principes du framework MEDDPICC
- Maîtriser les 8 dimensions de qualification des opportunités complexes
- Évaluer objectivement la qualité et la maturité d’un deal
- Identifier les véritables enjeux économiques et opérationnels du prospect
- Quantifier la valeur créée et construire un business case solide
- Identifier et engager efficacement l’Economic Buyer
- Cartographier les critères et processus réels de décision
- Anticiper les étapes contractuelles, juridiques et achats grâce au Paper Process
- Identifier, développer et tester un véritable Champion
- Analyser la concurrence et le risque lié au statu quo
- Détecter rapidement les opportunités présentant un faible potentiel de closing
- Mettre en place une discipline Go / No-Go permettant de concentrer les ressources commerciales sur les deals réellement gagnables

POUR QUI ?

- Account Executives et Enterprise Account Executives
- Sales Managers et responsables commerciaux
- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Business Development Managers
- Key Account Managers
- Strategic Account Managers
- Sales Engineers et Solution Consultants
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Sales Enablement Managers et Sales Coaches
- Responsables grands comptes et ventes complexes B2B
- Consultants et professionnels de la vente de solutions à forte valeur
- Managers souhaitant instaurer une méthode rigoureuse de qualification et de pilotage des opportunités commerciales

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre le framework MEDDPICC et la vente complexe

- Comprendre les principes fondamentaux de MEDDPICC
- Identifier les spécificités des cycles de vente complexes B2B
- Distinguer une opportunité réelle d’un simple intérêt commercial

2 / Maîtriser les 8 dimensions de MEDDPICC

- Metrics, Economic Buyer, Decision Criteria et Decision Process
- Paper Process, Identify Pain, Champion et Competition
- Comprendre les interactions entre les différentes dimensions

3 / Identifier et quantifier les Metrics

- Transformer les besoins du prospect en enjeux économiques mesurables
- Quantifier coûts, gains, risques et retour sur investissement
- Construire un business case convaincant pour le client

4 / Identifier l’Economic Buyer

- Identifier le véritable décideur économique
- Comprendre ses priorités, critères de décision et enjeux financiers
- Développer une stratégie d’accès et d’influence auprès du décideur

INNOV MAROC

5 / Cartographier les Decision Criteria et Decision Process

- Identifier les critères techniques, fonctionnels, financiers et stratégiques
- Comprendre comment la décision sera réellement prise
- Cartographier les étapes, acteurs, validations et échéances du processus

6 / Maîtriser le Paper Process

- Identifier les étapes contractuelles, juridiques, achats et conformité
- Anticiper les validations nécessaires avant signature
- Éviter les blocages administratifs de dernière minute

7 / Identifier la douleur et construire le business case

- Découvrir les problèmes prioritaires du client
- Relier la solution aux conséquences opérationnelles et financières
- Transformer la douleur identifiée en urgence d’action

8 / Construire et tester un véritable Champion

- Identifier les personnes capables d’influencer la décision
- Évaluer le niveau d’influence, de motivation et d’accès du Champion
- Donner au Champion les arguments et outils nécessaires pour défendre le projet en interne

9 / Analyser la Competition et les risques du deal

- Identifier les concurrents directs, indirects et le statu quo
- Comprendre les avantages et faiblesses de chaque alternative
- Identifier les signaux indiquant qu’un deal est potentiellement non gagnable

10 / Piloter le deal et décider Go / No-Go

- Construire une scorecard MEDDPICC complète pour chaque opportunité
- Identifier les gaps de qualification et les actions permettant de les combler

INNOV MAROC

- Décider objectivement de poursuivre, sécuriser ou abandonner une opportunité

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.

Réservation & Renseignements

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

INNOV MAROC

INNOV MAROC — Tous droits réservés