



Vendre des Équipements Industriels et des Lignes de Production : Démonstration Technique, ROI et SAV

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/vendre-des-equipements-industriels-et-des-lignes-de-production-demonstration-technique-roi-et-sav>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
COM156

 CATÉGORIE
Ventes Sectorielles & Solutions Spécialisées

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les spécificités de la vente d'équipements et de lignes de production industrielles
- ✓ Identifier et qualifier précisément les besoins techniques, opérationnels et financiers du client
- ✓ Cartographier les différents décideurs et construire une stratégie commerciale adaptée
- ✓ Concevoir des démonstrations techniques orientées bénéfices et résultats
- ✓ Transformer les caractéristiques techniques d'un équipement en proposition de valeur commerciale
- ✓ Construire un Business Case industriel permettant de justifier un investissement CAPEX
- ✓ Calculer et présenter ROI, TCO, gains de productivité et période de retour sur investissement
- ✓ Répondre efficacement aux objections techniques, financières et commerciales
- ✓ Piloter les essais et validations techniques jusqu'à l'acceptation du client
- ✓ Valoriser installation, intégration, maintenance, garantie et SAV comme éléments différenciants
- ✓ Maîtriser la négociation des ventes industrielles à forte valeur
- ✓ Développer les ventes additionnelles et la fidélisation à travers les contrats de maintenance, upgrades et extensions

POUR QUI ?

- ✓ Sales Engineers et Ingénieurs Commerciaux
- ✓ Technico-Commerciaux industriels
- ✓ Business Developers spécialisés en industrie
- ✓ Account Managers et Key Account Managers
- ✓ Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- ✓ responsables Grands Comptes industriels
- ✓ Business Development Managers
- ✓ Ingénieurs Avant-Vente et Solution Consultants
- ✓ responsables projets commerciaux industriels
- ✓ responsables machines, équipements et lignes de production
- ✓ responsables Service Après-Vente et contrats de maintenance impliqués dans le développement commercial
- ✓ Dirigeants de sociétés industrielles et distributeurs d'équipements
- ✓ Professionnels souhaitant maîtriser la vente complexe d'équipements, machines automatisées et lignes de production



Programme détaillé

1 / Comprendre la vente d'équipements industriels

- Identifier les spécificités des ventes CAPEX et des projets industriels complexes
- Comprendre les cycles de décision impliquant plusieurs fonctions
- Identifier les critères techniques, économiques, opérationnels et financiers d'achat

2 / Qualifier les besoins industriels du client

- Analyser capacité, cadence, qualité, automatisation et contraintes de production
- Identifier les problématiques actuelles et les objectifs futurs
- Transformer le besoin industriel en cahier des charges commercial exploitable

3 / Cartographier les décideurs et parties prenantes

- Identifier direction industrielle, production, maintenance, qualité, achats et finance
- Comprendre les rôles des utilisateurs, prescripteurs et décideurs
- Construire une stratégie d'influence adaptée au processus de décision

4 / Construire une démonstration technique convaincante

- Préparer une démonstration centrée sur les enjeux du client
- Traduire les caractéristiques techniques en bénéfices opérationnels
- Démontrer performance, précision, cadence, flexibilité et fiabilité

5 / Vendre la solution plutôt que l'équipement

- Construire une proposition de valeur orientée résultats
- Relier équipement, automatisation, logiciels, intégration et services
- Différencier l'offre par la performance et la valeur créée

6 / Construire le Business Case et calculer le ROI

- Quantifier gains de productivité, réduction des rebuts et économies d'exploitation
- Calculer TCO, ROI, payback period et coût total du projet
- Construire des scénarios financiers permettant de faciliter la décision CAPEX

7 / Gérer les objections techniques et économiques

- Répondre aux objections sur prix, performance, intégration et fiabilité
- Comparer les solutions sur des critères objectifs
- Défendre la valeur de l'investissement plutôt que négocier uniquement le prix

8 / Piloter les essais, tests et validations techniques

- Préparer les protocoles de démonstration et de validation
- Définir les critères d'acceptation avec le client
- Transformer les résultats des essais en preuves commerciales

9 / Vendre l'installation, l'intégration et la mise en service

- Valoriser ingénierie, installation, formation et accompagnement au démarrage
- Identifier les risques liés à l'intégration dans l'environnement industriel
- Construire une offre globale sécurisant le projet

10 / Construire une stratégie SAV et maintenance

- Transformer le Service Après-Vente en argument de différenciation
- Présenter maintenance préventive, prédictive et corrective

- Valoriser disponibilité, temps de réponse, pièces de rechange et assistance technique

11 / Négocier et sécuriser la vente industrielle

- Préparer la négociation avec achats et directions financières
- Défendre prix, délais, garanties, performances et conditions contractuelles
- Sécuriser les engagements techniques et commerciaux jusqu'à la signature

12 / Développer le compte après la vente

- Organiser le suivi post-installation et mesurer la satisfaction
- Identifier les opportunités de pièces, maintenance, upgrades et extensions
- Transformer une première installation en relation commerciale durable

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

 30 Nov. au 09 Déc. 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>

INNOV MAROC