



## Gestion du Temps et des Priorités des Commerciaux

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/gestion-du-temps-et-des-priorites-des-commerciaux>

**DURÉE**  
**2 jours (14h)**

**RÉFÉRENCE**  
**MC250**

**CATÉGORIE**  
**Efficacité Des  
Commerciaux**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Identifier les actions chronophages et dresser le portrait de son organisation commerciale actuelle
- ✓ Identifier les actions porteuses de résultats
- ✓ Organiser son temps de commercial
- ✓ Optimiser les outils technologiques de communication pour plus de productivité
- ✓ Analyser son stress et s'en faire un allié

### POUR QUI ?

- ✓ Commerciaux sédentaires et terrain



INNOV MAROC

### 1 / Faire évoluer son organisation commerciale personnelle

- Faire l'état des lieux de son organisation commerciale et identifier les actions chronophages : repérer ses propres freins
- Construire son organisation commerciale idéale
- Organiser son duo avec son assistante commerciale : définir les missions, savoir déléguer
- Exploiter ou mettre en place des outils de suivi

### 2 / Gagner du temps en se focalisant sur les priorités commerciales

- Mettre le client au centre de son organisation commerciale
- Adapter ses actions au potentiel client, investir son temps sur ce qui rapporte le plus
- Distinguer l'urgent et l'important
- Optimiser la relation client grâce aux outils de communication : téléphone, e-mail, réunions, agendas électroniques, PDA
- Gagner du temps dans la rédaction des comptes rendus commerciaux

### 3 / S'affirmer dans la gestion de son organisation commerciale

- Autodiagnostiquer son rapport au temps
- Apprendre à dire «non» pour aller à l'essentiel
- Faire face aux urgences et imprévus

### 4 / Se gérer soi-même pour mieux tirer parti du stress de la vente

- Identifier son profil de commercial face au stress, repérer origines, signaux d'alarme et conséquences
- Modifier son attitude pour être plus «zen»
- Exploiter son stress de façon positive face aux clients

## 🔗 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

📅 04 au 05 Août 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 01 au 02 Oct. 2026

📍 Distanciel

📅 01 au 02 Déc. 2026

📍 Distanciel

📅 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](mailto:contact@innov-maroc.com)

🌐 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 06/07/2026 — Réf : MC250

INNOV MAROC — Tous droits réservés