

Performance Commerciale

Lien : https://innov-maroc.com/formation/performance-commerciale

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MC383

CATÉGORIE
Efficacité et Performance des Commerciaux

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes fondamentaux d’une stratégie commerciale performante
- Savoir décliner une stratégie en plan d’action opérationnel
- Maîtriser la fixation d’objectifs commerciaux clairs et atteignables
- Suivre et piloter la performance commerciale à l’aide d’indicateurs pertinents
- Améliorer l’efficacité des relances clients pour augmenter les taux de transformation
- Adopter une posture commerciale proactive et orientée résultats
- Maîtriser les techniques de prospection, de vente et de négociation
- Développer une relation client durable fondée sur la valeur
- Savoir conclure les ventes de manière professionnelle et rassurante
- Renforcer la fidélisation et détecter de nouvelles opportunités commerciales

POUR QUI ?

- Responsables commerciaux souhaitant améliorer la performance de leurs équipes
- Commerciaux, Chargés de clientèle ou technico-commerciaux en poste
- Chefs d’entreprise
- Directeurs ou cadres souhaitant structurer leur démarche commerciale

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Définir les fondements d’une stratégie commerciale efficace

- Identifier les leviers de croissance internes et externes
- Segmenter ses marchés et définir ses cibles prioritaires
- Positionner son offre face à la concurrence

2 / Construire un plan d’action commercial aligné à la stratégie

- Élaborer un plan d’action structuré par segment ou par zone
- Déterminer les objectifs chiffrés et les indicateurs clés
- Définir les moyens humains et financiers nécessaires

3 / Maîtriser la fixation d’objectifs commerciaux

- Appliquer la méthode SMART aux objectifs commerciaux
- Définir les objectifs individuels et collectifs
- Adapter les objectifs aux cycles de vente et aux profils commerciaux

4 / Animer la performance au quotidien

- Suivre les indicateurs de performance (KPI)
- Analyser les écarts et mettre en place des actions correctives
- Impliquer l’équipe dans l’atteinte des objectifs

INNOV MAROC

5 / Organiser une démarche proactive de prospection

- Identifier et qualifier les prospects stratégiques
- Structurer une campagne de prospection multicanale
- Évaluer l’efficacité des actions de prospection

6 / Réussir ses relances commerciales

- Définir le bon moment et le bon canal pour relancer
- Utiliser des scripts personnalisés et percutants
- Transformer la relance en opportunité commerciale

7 / Développer une posture commerciale orientée client

- Comprendre les attentes et les motivations des clients
- Pratiquer l’écoute active et le questionnement stratégique
- Adapter son discours aux besoins détectés

8 / Conduire un entretien de vente structuré

- Maîtriser les étapes de l’entretien : contact, découverte, argumentation, conclusion
- Utiliser les techniques de reformulation et de valorisation
- Traiter les objections avec méthode

9 / Négocier et conclure dans une logique gagnant-gagnant

- Préparer ses marges de négociation et ses contreparties
- Adopter un comportement assertif et coopératif
- Savoir conclure de façon engageante et rassurante

10 / Consolider la relation client après la vente

- Organiser le suivi et la fidélisation des clients
- Mettre en place des actions de satisfaction client

INOV MAROC

- Détecter des opportunités de ventes additionnelles ou croisées
- Responsables commerciaux souhaitant améliorer la performance de leurs équipes
- Commerciaux, Chargés de clientèle ou technico-commerciaux en poste
- Chefs d’entreprise
- Directeurs ou cadres souhaitant structurer leur démarche commerciale

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

15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 01 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

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

INNOV MAROC — Tous droits réservés