

Désirabilité Commerciale : Devenir Irrésistible sur son Marché et Déclencher la Demande

Lien : https://maroc-performance.com/formation/desirabilite-commerciale-devenir-irresistible-sur-son-marche-et-declencher-la-demande

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
COM51

CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les mécanismes de la désirabilité commerciale
- ✔ Améliorer son positionnement professionnel et commercial
- ✔ Développer une image de marque forte et cohérente
- ✔ Maîtriser les techniques de communication et de persuasion
- ✔ Renforcer son influence sur les clients et prospects
- ✔ Optimiser sa présence digitale professionnelle
- ✔ Augmenter la valeur perçue de ses offres
- ✔ Améliorer l’expérience client globale
- ✔ Développer une stratégie de différenciation commerciale
- ✔ Transformer ses clients en prescripteurs
- ✔ Accroître son attractivité sur le marché
- ✔ Générer plus d’opportunités commerciales qualifiées

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants d’entreprise
- ✔ Responsables marketing et communication
- ✔ Business developers
- ✔ Managers commerciaux
- ✔ Coachs et experts indépendants
- ✔ Startups et porteurs de projets
- ✔ Professionnels du service et du conseil
- ✔ Étudiants en commerce et marketing
- ✔ Personnes en reconversion professionnelle
- ✔ Toute personne souhaitant développer son attractivité commerciale

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la notion de désirabilité commerciale

- Définition de la désirabilité en contexte commercial
- Différence entre visibilité et attractivité
- Impact sur la performance commerciale

2 / Positionnement de l’offre et de l’expertise

- Clarification de la proposition de valeur
- Construction d’un positionnement différenciant
- Identification des avantages concurrentiels

3 / Construction d’une image de marque professionnelle

- Développement de la crédibilité commerciale
- Cohérence entre image et discours
- Gestion de la réputation professionnelle

4 / Communication et storytelling commercial

- Élaboration d’un discours impactant
- Techniques de storytelling orienté client
- Mise en valeur des réussites et références

5 / Présence digitale et influence professionnelle

Maroc Performance

- Optimisation des profils professionnels en ligne
- Développement de la visibilité digitale
- Stratégies d’influence sur les réseaux sociaux

6 / Techniques de persuasion et d’impact commercial

- Psychologie de l’acheteur et leviers d’influence
- Techniques de communication persuasive
- Création d’un effet de confiance immédiat

7 / Expérience client et perception de valeur

- Construction d’une expérience client différenciante
- Gestion des émotions dans la relation commerciale
- Augmentation de la valeur perçue

8 / Fidélisation et recommandation client

- Transformation des clients en ambassadeurs
- Stratégies de recommandation active
- Développement du bouche-à-oreille commercial

Maroc Performance

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

09 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
13 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance