

Vendre par la Valeur Ajoutée : Transformer chaque Échange Commercial en Opportunité de Gain Client

Lien : https://maroc-performance.com/formation/vendre-par-la-valeur-ajoutee-transformer-chaque-echange-commercial-en-opportunite-de-gain-client

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
COM71

CATÉGORIE
Techniques de Vente

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes de la vente par la valeur ajoutée
- Identifier les besoins réels et implicites des clients
- Construire une proposition de valeur différenciante
- Adapter son discours commercial à la problématique client
- Maîtriser les techniques de questionnement stratégique
- Transformer les objections en opportunités commerciales
- Développer une posture commerciale orientée conseil
- Améliorer significativement le taux de conversion des ventes

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- ✔ Business developers
- ✔ Responsables commerciaux et vente
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Chargés de clientèle
- ✔ Toute personne souhaitant améliorer ses performances de vente

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / COMPRENDRE LE CONCEPT DE LA VENTE PAR LA VALEUR AJOUTÉE

- Définition de la valeur ajoutée en contexte commercial
- Différence entre vente produit et vente orientée solution
- Impact de la valeur perçue sur la décision d’achat client

2 / IDENTIFICATION DES BESOINS ET ATTENTES CLIENTS

- Techniques de découverte des besoins explicites et implicites
- Analyse des problématiques métiers du client
- Cartographie des enjeux décisionnels et opérationnels

3 / POSITIONNEMENT DE L’OFFRE COMMERCIALE

- Construction d’une proposition de valeur différenciante
- Alignement entre solution proposée et problème client
- Mise en avant des bénéfices plutôt que des caractéristiques

4 / ARGUMENTATION COMMERCIALE BASÉE SUR LA VALEUR

- Structuration d’un discours commercial orienté impact client
- Utilisation des preuves et cas concrets
- Adaptation du discours selon les profils d’interlocuteurs

5 / TECHNIQUES DE QUESTIONNEMENT STRATÉGIQUE

Maroc Performance

- Utilisation des questions ouvertes et exploratoires
- Approfondissement des enjeux et motivations d’achat
- Détection des leviers de décision du client

6 / GESTION DES OBJECTIONS PAR LA VALEUR

- Compréhension des objections comme indicateurs de besoin
- Reformulation et clarification des résistances client
- Réponse basée sur les bénéfices et résultats attendus

7 / CONSTRUCTION D’UNE RELATION DE CONFIANCE

- Développement de la crédibilité commerciale
- Approche conseil plutôt que vente directe
- Création d’une relation long terme orientée partenariat

8 / CONVERSION ET FINALISATION DE LA VENTE

- Techniques de closing orientées valeur perçue
- Création d’un sentiment d’urgence basé sur les bénéfices
- Transformation de la valeur en décision d’achat

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

23 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 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