

Déployer l'Account-Based Selling pour Conquérir les 20 Grands Comptes Stratégiques du Marché

Lien : https://maroc-performance.com/formation/deployer-laccount-based-selling-pour-conquerir-les-20-grands-comptes-strategiques-du-marche

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM93

CATÉGORIE
Account-Based Selling & Gestion Stratégique des Grands Comptes

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes fondamentaux de l’Account-Based Selling
- Identifier et sélectionner les comptes présentant le plus fort potentiel stratégique
- Construire une liste priorisée des grands comptes cibles
- Mettre en place un système de scoring et de priorisation des comptes
- Cartographier les décideurs, influenceurs, prescripteurs et utilisateurs au sein des organisations ciblées
- Identifier les enjeux business, projets, signaux d’achat et opportunités propres à chaque compte
- Construire des stratégies d’approche et de prospection personnalisées
- Exploiter le Social Selling, le networking et les approches multicanales pour accéder aux décideurs
- Aligner les équipes commerciales, marketing et Account Management autour des comptes stratégiques
- Construire et piloter des Account Plans structurés
- Maîtriser les ventes complexes et les négociations impliquant plusieurs parties prenantes
- Mesurer le ROI de l’Account-Based Selling et industrialiser une stratégie de conquête et de développement des grands comptes

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Account Executives
- Business Development Managers
- Business Developers et commerciaux grands comptes
- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Sales Enablement Managers
- Responsables Marketing B2B et Account-Based Marketing (ABM)
- Customer Success Managers en charge de comptes stratégiques
- Responsables partenariats et alliances stratégiques
- Dirigeants de PME et ETI développant une stratégie grands comptes
- Consultants en stratégie commerciale et développement B2B
- Professionnels souhaitant structurer une démarche Account-Based Selling pour conquérir et développer des comptes stratégiques

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux de l’Account-Based Selling

- Comprendre les principes de l’ABS et ses différences avec la prospection traditionnelle
- Identifier les conditions de réussite d’une stratégie grands comptes
- Aligner stratégie commerciale, marketing et objectifs de croissance

2 / Identifier et sélectionner les comptes stratégiques

- Définir les critères de sélection des comptes prioritaires
- Évaluer potentiel de chiffre d’affaires, rentabilité, influence et fit stratégique
- Construire une liste des 20 comptes stratégiques prioritaires

3 / Segmenter et scorer les comptes cibles

- Construire un Account Scoring adapté à l’entreprise
- Évaluer potentiel, maturité, accessibilité et probabilité de conversion
- Prioriser les efforts commerciaux selon la valeur des comptes

4 / Cartographier les organisations et centres de décision

- Identifier décideurs, influenceurs, prescripteurs, utilisateurs et acheteurs
- Construire une cartographie des parties prenantes
- Identifier les relations, niveaux d’influence et stratégies d’accès

5 / Analyser les enjeux et signaux d’affaires des comptes

Maroc Performance

- Comprendre la stratégie, actualités, projets et priorités du compte
- Identifier les événements déclencheurs et signaux d’intention
- Détecter les problèmes sur lesquels l’entreprise peut apporter de la valeur

6 / Construire une stratégie d’approche personnalisée

- Définir une proposition de valeur spécifique à chaque compte
- Construire des messages adaptés aux différents interlocuteurs
- Élaborer des séquences multicanales de prospection et d’engagement

7 / Déployer le Social Selling et le Networking stratégique

- Exploiter LinkedIn et les réseaux professionnels pour accéder aux décideurs
- Développer des relations avec les parties prenantes avant la proposition commerciale
- Utiliser recommandations, introductions et événements pour créer des points d’entrée

8 / Aligner Marketing et Sales autour des comptes prioritaires

- Définir les rôles du Marketing, Sales, SDR et Account Management
- Construire des campagnes personnalisées par compte
- Coordonner contenus, événements, prospection et actions commerciales

9 / Construire et piloter les plans de comptes

- Élaborer un Account Plan complet pour chaque grand compte
- Définir objectifs, opportunités, risques, actions et responsables
- Organiser des revues régulières des comptes stratégiques

10 / Gérer les opportunités complexes et les ventes multi-interlocuteurs

- Développer une stratégie de couverture des différentes parties prenantes
- Construire une proposition de valeur adaptée à chaque niveau de décision
- Anticiper les objections, concurrents et risques de perte du compte

Maroc Performance

11 / Négocier et sécuriser la conquête du grand compte

- Préparer les négociations à fort enjeu
- Construire une stratégie de négociation basée sur la valeur
- Sécuriser le closing, les engagements et les conditions commerciales

12 / Mesurer la performance et industrialiser l’ABS

- Suivre les KPI : engagement, couverture, opportunités, pipeline et revenus
- Mesurer le ROI des actions Account-Based Selling
- Mettre en place une démarche d’amélioration continue et développer progressivement le portefeuille de comptes stratégiques

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

23 Nov. au 02 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : COM93
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance