

Orchestrer une Approche Multi-Touch Personnalisée pour Engager les Décideurs C-Level des Groupes Industriels

Lien : https://maroc-performance.com/formation/orchestrer-une-approche-multi-touch-personnalisee-pour-engager-les-decideurs-c-level-des-groupes-industriels

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM97

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 spécificités de la prospection et de la vente auprès des décideurs C-Level industriels
- ✔ Identifier et prioriser les comptes et interlocuteurs présentant le plus fort potentiel
- ✔ Construire des ICP et personas adaptés aux différents profils de décideurs
- ✔ Cartographier les centres de décision et les réseaux d’influence des grands groupes industriels
- ✔ Développer une proposition de valeur adaptée aux enjeux stratégiques du C-Level
- ✔ Concevoir des séquences Multi-Touch combinant LinkedIn, email, téléphone, événements et networking
- ✔ Personnaliser les messages et contenus en fonction du contexte de chaque compte et décideur
- ✔ Utiliser le Social Selling et les signaux d’intention pour créer des points d’entrée pertinents
- ✔ Coordonner efficacement les actions commerciales et marketing autour des comptes prioritaires
- ✔ Mesurer l’engagement, optimiser les séquences et transformer les interactions en rendez-vous et opportunités commerciales

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux et Sales Directors
- ✔ Business Development Directors et Managers
- ✔ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✔ Account Executives spécialisés en grands comptes
- ✔ Sales Development Representatives (SDR) et Business Development Representatives (BDR)
- ✔ Responsables grands comptes industriels
- ✔ Sales Managers et Team Leaders
- ✔ Sales Enablement Managers
- ✔ Responsables Marketing B2B et Account-Based Marketing
- ✔ Revenue Operations et Sales Operations Managers
- ✔ Consultants en développement commercial B2B
- ✔ Dirigeants et responsables de PME/ETI souhaitant accéder aux décideurs des grands groupes industriels

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux de la vente C-Level dans l’industrie

- Identifier les spécificités des décideurs industriels et de leurs responsabilités
- Comprendre les attentes des CEO, COO, CFO, CTO, CIO, CPO et Directeurs Industriels
- Adapter l’approche commerciale aux enjeux stratégiques, financiers et opérationnels

2 / Définir les comptes et décideurs prioritaires

- Identifier les groupes industriels à fort potentiel
- Construire un Ideal Customer Profile (ICP) et des personas C-Level
- Prioriser les comptes selon potentiel, urgence, fit stratégique et signaux d’achat

3 / Cartographier les organisations et les centres d’influence

- Identifier décideurs, influenceurs, prescripteurs et relais internes
- Comprendre les structures de décision et les chaînes de validation
- Construire une matrice de pouvoir, influence et intérêt

4 / Construire une proposition de valeur C-Level

- Identifier les enjeux business prioritaires du décideur
- Traduire une offre technique en bénéfices financiers, opérationnels ou stratégiques
- Construire un message centré sur le ROI, le risque, la performance et la transformation

5 / Concevoir une stratégie Multi-Touch

Maroc Performance

- Combiner LinkedIn, email, téléphone, événements, contenus et recommandations
- Définir la séquence, le timing et l’objectif de chaque point de contact
- Construire des scénarios différents selon le niveau d’engagement du décideur

6 / Personnaliser les messages et contenus

- Exploiter les informations disponibles sur l’entreprise et son secteur
- Adapter les messages au rôle, aux enjeux et au contexte du décideur
- Utiliser études de cas, données, benchmarks et insights pour créer de la pertinence

7 / Engager progressivement les décideurs

- Passer de la visibilité à l’interaction puis à la conversation commerciale
- Créer de la valeur avant de solliciter un rendez-vous
- Utiliser le Social Selling et le networking pour renforcer la proximité

8 / Coordonner les actions Sales et Marketing

- Aligner prospection, contenu, événements et Account-Based Marketing
- Organiser les actions autour des comptes stratégiques
- Éviter les sollicitations contradictoires ou répétitives

9 / Mesurer l’engagement et optimiser les séquences

- Suivre les KPI : taux de réponse, engagement, rendez-vous et opportunités
- Identifier les messages et canaux les plus performants
- Adapter la séquence en fonction des comportements et signaux d’intention

10 / Transformer l’engagement en opportunité commerciale

- Préparer efficacement le rendez-vous C-Level
- Faire évoluer la conversation vers les enjeux stratégiques et business
- Construire une relation durable permettant d’accélérer le cycle de vente et de développer le compte

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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 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