

Créer un Playbook de Vente Unifié pour Standardiser les Meilleures Pratiques Commerciales à l'Échelle de l'Organisation

Lien : https://maroc-performance.com/formation/creer-un-playbook-de-vente-unifie-pour-standardiser-les-meilleures-pratiques-commerciales-a-lechelle-de-lorganisation

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM100

CATÉGORIE
Customer Success, Expérience Client & Revenue Operations (RevOps)

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre le rôle stratégique d’un Sales Playbook dans la performance commerciale
- ✔ Auditer les pratiques existantes et identifier les meilleures méthodes à standardiser
- ✔ Formaliser un processus de vente commun et reproductible
- ✔ Définir les Buyer Personas et l’Ideal Customer Profile (ICP)
- ✔ Standardiser les méthodes de prospection, qualification et découverte
- ✔ Construire des argumentaires de valeur adaptés aux différents segments clients
- ✔ Formaliser les réponses aux objections et les bonnes pratiques de négociation
- ✔ Structurer des méthodes de closing permettant de sécuriser les opportunités
- ✔ Intégrer le Playbook aux outils CRM, Sales Engagement, IA et Sales Analytics
- ✔ Déployer le Playbook auprès des équipes commerciales et favoriser son adoption
- ✔ Mettre en place des dispositifs de coaching, formation et certification des commerciaux
- ✔ Piloter l’amélioration continue du Playbook à partir des KPI, résultats et retours des équipes

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Chief Sales Officers (CSO)
- Chief Revenue Officers (CRO)
- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Sales Enablement Managers
- Sales Operations et Revenue Operations Managers
- Business Development Managers
- Account Executives et Enterprise Account Executives
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- responsables formation et coaching commercial
- responsables transformation commerciale
- responsables méthodes et excellence commerciale
- consultants en stratégie et performance commerciale
- dirigeants souhaitant harmoniser les pratiques commerciales et industrialiser la performance à l’échelle de leur organisation

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le rôle stratégique d’un Sales Playbook

- Définir les objectifs et fonctions d’un playbook commercial
- Identifier les écarts de pratiques entre équipes, régions et canaux
- Déterminer les standards commerciaux à harmoniser

2 / Auditer les pratiques commerciales existantes

- Analyser les méthodes, processus et outils utilisés par les équipes
- Identifier les meilleures pratiques des Top Performers
- Repérer les inefficacités, incohérences et étapes critiques du cycle de vente

3 / Définir le modèle de vente de l’organisation

- Formaliser les étapes du processus commercial
- Définir les critères de passage d’une étape à l’autre
- Aligner le processus de vente avec le parcours d’achat des clients

4 / Construire les Buyer Personas et ICP

- Définir les profils de clients idéaux
- Identifier décideurs, influenceurs, utilisateurs et sponsors
- Adapter les approches commerciales aux différents segments de clientèle

5 / Standardiser les méthodes de prospection

Maroc Performance

- Définir les canaux et séquences de prospection prioritaires
- Construire des scripts, cadences et modèles de messages
- Harmoniser les pratiques de qualification et de prise de rendez-vous

6 / Formaliser les techniques de découverte et de qualification

- Construire un cadre commun de découverte des besoins
- Définir les questions clés à poser aux prospects
- Mettre en place des critères de qualification et de scoring

7 / Structurer l’argumentaire de valeur

- Construire les propositions de valeur par segment et cas d’usage
- Transformer caractéristiques, fonctionnalités et services en bénéfices clients
- Créer une bibliothèque d’arguments et de preuves commerciales

8 / Standardiser la gestion des objections et la négociation

- Identifier les objections récurrentes par marché et segment
- Construire des réponses argumentées et orientées valeur
- Formaliser les bonnes pratiques de négociation et de défense du prix

9 / Formaliser les étapes du closing

- Identifier les signaux d’achat et critères de décision
- Définir les actions à mener pour sécuriser chaque opportunité
- Construire des checklists et plans de closing reproductibles

10 / Intégrer le CRM et les outils commerciaux au Playbook

- Relier chaque étape du playbook aux étapes du pipeline CRM
- Définir les données obligatoires et règles de mise à jour
- Intégrer outils de prospection, Sales Engagement, IA et Sales Analytics

Maroc Performance

11 / Déployer le Playbook et accompagner les équipes

- Construire un plan de déploiement progressif
- Former les commerciaux et managers à l’utilisation du playbook
- Mettre en place coaching, certification et contrôle de l’adoption

12 / Mesurer, actualiser et faire évoluer le Playbook

- Définir les KPI permettant de mesurer son impact
- Identifier les pratiques générant les meilleurs résultats
- Mettre en place un processus de mise à jour continue fondé sur les données et les retours terrain

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

04 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 25 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

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance