

Mettre en Place le Vidéo Selling pour Humaniser la Relation Commerciale à Distance et Accélérer les Décisions

Lien : https://maroc-performance.com/formation/mettre-en-place-le-video-selling-pour-humaniser-la-relation-commerciale-a-distance-et-accelerer-les-decisions

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM116

CATÉGORIE
Prospection Digitale, Social Selling et Vente à Distance

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les enjeux et bénéfices du Vidéo Selling dans la relation commerciale à distance
- ✔ Identifier les moments du cycle de vente où la vidéo peut accélérer l’engagement et la décision
- ✔ Construire une stratégie de Vidéo Selling adaptée aux objectifs commerciaux
- ✔ Concevoir des scripts courts, convaincants et orientés vers les besoins du prospect
- ✔ Produire des vidéos commerciales professionnelles avec des moyens techniques simples
- ✔ Personnaliser les vidéos selon le profil, le secteur et les enjeux du prospect
- ✔ Intégrer la vidéo dans les campagnes de prospection, relance et nurturing
- ✔ Utiliser la vidéo pour présenter des solutions, réaliser des démonstrations et expliquer des propositions commerciales
- ✔ Améliorer la confiance, la proximité et la crédibilité lors des interactions à distance
- ✔ Utiliser la vidéo pour traiter les objections, accélérer les décisions et favoriser le closing
- ✔ Mesurer la performance des actions de Vidéo Selling à travers des KPI pertinents
- ✔ Mettre en place un processus de Vidéo Selling reproductible et évolutif au sein de l’équipe commerciale

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux B2B et B2C
- ✔ Business Developers et Business Development Managers
- ✔ Account Executives et Key Account Managers
- ✔ SDR, BDR et équipes de prospection
- ✔ Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- ✔ Ingénieurs commerciaux et technico-commerciaux
- ✔ Consultants et commerciaux en vente de solutions
- ✔ Responsables grands comptes
- ✔ Sales Enablement Managers
- ✔ Responsables Marketing et Growth Marketing
- ✔ Entrepreneurs, dirigeants de PME et indépendants
- ✔ Professionnels souhaitant intégrer la vidéo dans leur stratégie de prospection, de vente et de fidélisation client

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du Vidéo Selling

- Comprendre les enjeux de la vidéo dans la vente à distance
- Identifier les situations commerciales où la vidéo apporte le plus de valeur
- Distinguer vidéo de prospection, démonstration, suivi, présentation et closing

2 / Construire sa stratégie de Vidéo Selling

- Définir les objectifs, audiences et étapes du parcours commercial
- Identifier les moments où intégrer la vidéo dans le cycle de vente
- Construire une stratégie adaptée aux cycles courts et longs

3 / Préparer et scénariser une vidéo commerciale

- Définir un message central et une proposition de valeur
- Construire un script court, naturel et orienté bénéfices clients
- Utiliser les techniques de storytelling pour capter et maintenir l’attention

4 / Produire des vidéos commerciales professionnelles

- Choisir caméra, microphone, éclairage et environnement adaptés
- Maîtriser cadrage, son, lumière et arrière-plan
- Produire rapidement des vidéos de qualité sans dispositif audiovisuel complexe

5 / Personnaliser les vidéos pour augmenter l’engagement

Maroc Performance

- Adapter le message au prospect, à son secteur et à ses enjeux
- Utiliser les données disponibles pour personnaliser l’approche
- Créer des vidéos individualisées pour les comptes stratégiques

6 / Intégrer la vidéo dans la prospection B2B

- Utiliser la vidéo dans les emails, LinkedIn et séquences commerciales
- Créer des vidéos de prise de contact et de relance
- Développer une approche commerciale plus humaine et moins intrusive

7 / Utiliser la vidéo pour les démonstrations et propositions commerciales

- Présenter une solution de manière claire et orientée problèmes
- Réaliser des démonstrations à distance efficaces
- Utiliser la vidéo pour expliquer une proposition, un devis ou une solution complexe

8 / Humaniser les rendez-vous et négociations à distance

- Améliorer la qualité des échanges commerciaux en visioconférence
- Utiliser communication verbale, non verbale et storytelling
- Renforcer confiance, proximité et crédibilité auprès des décideurs

9 / Accélérer le processus de décision et le closing

- Utiliser la vidéo pour lever les objections et clarifier les points complexes
- Envoyer des récapitulatifs vidéo après les rendez-vous
- Faciliter la validation par les décideurs et sécuriser les prochaines étapes

10 / Mesurer, optimiser et industrialiser le Vidéo Selling

- Suivre les KPI : vues, taux de visionnage, réponses, rendez-vous et conversions
- Identifier les formats et messages générant le plus d’engagement
- Construire une bibliothèque de scripts et un processus reproductible de Vidéo Selling

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

12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 27 Août 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