

Optimiser le Taux de Conversion des Démos Produit à Distance avec les Techniques de Démo Selling Augmentées

Lien : https://maroc-performance.com/formation/optimiser-le-taux-de-conversion-des-demos-produit-a-distance-avec-les-techniques-de-demo-selling-augmentees

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM117

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 mécanismes de conversion propres aux démonstrations commerciales à distance
- ✔ Transformer une démo produit traditionnelle en expérience de vente orientée valeur
- ✔ Préparer des démonstrations personnalisées à partir des besoins et enjeux du prospect
- ✔ Construire un scénario de démo structuré, fluide et adapté aux différents profils d’acheteurs
- ✔ Maîtriser les techniques d’engagement et d’interactivité en visioconférence
- ✔ Utiliser l’intelligence artificielle pour préparer, personnaliser et améliorer les démonstrations
- ✔ Identifier et traiter efficacement les objections pendant la présentation
- ✔ Démontrer la valeur économique et opérationnelle de la solution
- ✔ Obtenir un engagement clair et définir les prochaines étapes à la fin de la démo
- ✔ Mesurer les performances des démonstrations et identifier les facteurs associés aux meilleurs taux de conversion
- ✔ Analyser les démos gagnantes et transformer les meilleures pratiques en standards commerciaux
- ✔ Mettre en place une démarche d’amélioration continue visant à augmenter durablement le taux de conversion

👥 POUR QUI ?

- ✔ Sales Engineers et Solutions Engineers
- ✔ Solution Consultants et Presales Consultants
- ✔ Account Executives
- ✔ Enterprise Account Executives
- ✔ Business Development Managers
- ✔ Sales Managers et responsables commerciaux
- ✔ Product Specialists et Product Marketing Managers
- ✔ Customer Success Managers impliqués dans les phases d’expansion
- ✔ Sales Enablement Managers et Sales Coaches
- ✔ Technical Account Managers
- ✔ Responsables avant-vente et équipes de démonstration produit
- ✔ Professionnels B2B réalisant régulièrement des démonstrations commerciales à distance

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux du Demo Selling à distance

- Identifier les spécificités d’une démonstration commerciale en visioconférence
- Comprendre les facteurs qui influencent la conversion après une démo
- Passer d’une démonstration de fonctionnalités à une démonstration orientée valeur

2 / Préparer la démo à partir du contexte client

- Exploiter les informations issues de la qualification commerciale
- Identifier les besoins, douleurs, objectifs et critères de décision
- Construire un scénario de démonstration personnalisé selon le profil du prospect

3 / Construire une démonstration orientée résultats

- Structurer la démo autour des problèmes prioritaires du prospect
- Relier chaque fonctionnalité à un bénéfice métier concret
- Utiliser storytelling, cas d’usage et preuves pour renforcer la valeur perçue

4 / Maîtriser l’ouverture et les premières minutes

- Créer rapidement de la crédibilité et de l’engagement
- Valider les objectifs de la session avec les participants
- Installer une structure claire et un agenda partagé

5 / Développer l’interactivité pendant la démo

Maroc Performance

- Poser les bonnes questions au moment opportun
- Utiliser sondages, chat, partage d’écran et interactions en direct
- Identifier les réactions, signaux d’intérêt et objections des participants

6 / Utiliser l’IA pour augmenter l’efficacité du Demo Selling

- Préparer les scénarios de démo à l’aide de l’IA
- Générer des variantes de pitch et d’argumentation selon les personas
- Exploiter les données conversationnelles pour identifier les points d’amélioration

7 / Gérer les objections et les situations difficiles

- Identifier les objections fonctionnelles, techniques, financières et concurrentielles
- Répondre sans perdre le fil de la démonstration
- Transformer les objections en opportunités de clarification et de création de valeur

8 / Démontrer la valeur et construire le business case

- Quantifier les gains potentiels et impacts opérationnels
- Relier la solution aux objectifs stratégiques du client
- Construire une transition naturelle entre démonstration, valeur et décision

9 / Conclure efficacement une démo à distance

- Vérifier l’adhésion et identifier les points restant à résoudre
- Obtenir un engagement concret à l’issue de la démonstration
- Définir les prochaines étapes, responsabilités et échéances

10 / Mesurer et optimiser le taux de conversion

- Suivre les KPI : participation, engagement, conversion et progression du deal
- Analyser les démos gagnées, perdues et bloquées
- Construire un processus d’amélioration continue basé sur les données

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

23 au 27 Nov. 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