

Onboarder les Nouvelles Recrues Commerciales en 30 Jours pour un Time-to-Revenue Accéléré

Lien : https://maroc-performance.com/formation/onboarder-les-nouvelles-recrues-commerciales-en-30-jours-pour-un-time-to-revenue-accelere

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM132

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Concevoir un parcours d’onboarding commercial structuré sur 30 jours
- Réduire le délai nécessaire pour rendre une nouvelle recrue opérationnelle
- Accélérer la maîtrise de l’offre, du marché, des personas et de la proposition de valeur
- Permettre aux nouveaux commerciaux de maîtriser rapidement les outils et processus de vente
- Développer les compétences de prospection, qualification, argumentation et Closing
- Mettre en place des entraînements pratiques, simulations et mises en situation commerciales
- Organiser un dispositif de coaching intensif durant les premières semaines
- Identifier rapidement les lacunes individuelles et mettre en place des actions correctives
- Définir et suivre les KPI permettant de mesurer la progression vers l’autonomie
- Réduire le Time-to-Productivity et le Time-to-Revenue tout en améliorant la qualité des premières opportunités commerciales

👥 POUR QUI ?

- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- Sales Enablement Managers
- Sales Training Managers
- Team Leaders commerciaux
- Head of Sales et responsables Business Development
- Revenue Operations Managers
- Sales Operations Managers
- HR Business Partners et responsables Talent Development impliqués dans l’onboarding commercial
- Sales Coaches et formateurs commerciaux
- responsables recrutement de profils commerciaux
- Dirigeants de PME et startups souhaitant structurer leur onboarding commercial
- Managers souhaitant réduire le Time-to-Productivity et accélérer le Time-to-Revenue de leurs nouvelles recrues

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Concevoir une stratégie d’onboarding commercial en 30 jours

- Définir les objectifs et résultats attendus dès l’arrivée
- Structurer les étapes des Jours 1 à 30
- Définir les responsabilités du manager, du formateur et de la nouvelle recrue

2 / Maîtriser l’offre et la proposition de valeur

- Comprendre produits, services, avantages concurrentiels et différenciateurs
- Maîtriser les principaux cas d’usage et problématiques clients
- Construire un discours commercial cohérent et orienté valeur

3 / Comprendre le marché, les clients et les personas

- Identifier ICP, segments prioritaires et profils de décideurs
- Comprendre les besoins, motivations et objections des clients
- Analyser la concurrence et le positionnement de l’entreprise

4 / Maîtriser les processus et outils commerciaux

- Prendre en main le CRM, les outils de prospection et les plateformes de Sales Engagement
- Comprendre les étapes du pipeline et les règles de gestion des opportunités
- Appliquer les standards de reporting et de qualification

5 / Développer les compétences de prospection

Maroc Performance

- Construire une liste de prospects qualifiés
- Maîtriser email, téléphone, social selling et prospection multicanale
- Développer des séquences de prise de contact efficaces

6 / S’entraîner à la découverte et à la qualification

- Maîtriser les techniques de questionnement commercial
- Identifier besoins, enjeux, budget, décisionnaires et échéances
- Conduire des simulations d’appels et obtenir un feedback structuré

7 / Maîtriser l’argumentation, les objections et le Closing

- Construire une présentation commerciale adaptée au prospect
- Traiter les objections fréquentes sur prix, concurrence, timing et risque
- S’entraîner aux techniques de Closing adaptées au cycle de vente

8 / Passer rapidement à la pratique terrain

- Organiser des appels et rendez-vous supervisés
- Mettre en application les acquis sur de véritables opportunités
- Corriger rapidement les erreurs et renforcer les comportements efficaces

9 / Mettre en place un coaching intensif des 30 premiers jours

- Organiser des points de suivi individuels réguliers
- Analyser appels, emails, activités CRM et résultats
- Construire un plan de progression personnalisé pour chaque recrue

10 / Piloter le Time-to-Revenue et l’autonomie commerciale

- Définir les KPI d’onboarding : activité, rendez-vous, pipeline, conversion et revenu
- Identifier les obstacles retardant la première vente
- Mesurer le Time-to-Productivity et Time-to-Revenue et optimiser continuellement le parcours d’intégration

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