

Gérer les Objections Avancées et les Blocages de Fin de Cycle : Prix, Concurrence, Timing et Risque du Changement

Lien : https://maroc-performance.com/formation/gerer-les-objections-avancees-et-les-blocages-de-fin-de-cycle-prix-concurrence-timing-et-risque-du-changement

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM139

CATÉGORIE
Closing, Négociation Complexe & Ventes à Fort Enjeu

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les mécanismes des objections avancées dans les ventes complexes
- ✔ Diagnostiquer la véritable cause d’un blocage en fin de cycle
- ✔ Distinguer objection réelle, objection de négociation, hésitation et absence d’engagement
- ✔ Maîtriser les techniques permettant de défendre la valeur face aux objections de prix
- ✔ Construire une argumentation financière basée sur ROI, TCO, gains et coût de l’inaction
- ✔ Répondre efficacement aux objections liées à la concurrence et aux alternatives
- ✔ Transformer les objections de timing en opportunités de clarification et de priorisation
- ✔ Réduire le risque perçu associé au changement et sécuriser la décision
- ✔ Gérer les objections provenant de plusieurs décideurs aux intérêts différents
- ✔ Utiliser les objections comme levier pour accélérer le closing et sécuriser la signature

👥 POUR QUI ?

- ✔ Account Executives et Enterprise Account Executives
- ✔ Business Developers et Business Development Managers
- ✔ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✔ Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- ✔ Directeurs Commerciaux et Sales Directors
- ✔ Account Managers et responsables Grands Comptes
- ✔ Sales Engineers et équipes Avant-Vente
- ✔ Solution Consultants et consultants commerciaux
- ✔ responsables Sales Enablement et Sales Coaching
- ✔ Customer Success Managers impliqués dans les renouvellements et expansions
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants réalisant des ventes B2B complexes
- ✔ Professionnels intervenant sur des cycles de vente longs, stratégiques et à forte valeur

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la psychologie des objections de fin de cycle

- Distinguer objection réelle, prétexte, hésitation et signal de désengagement
- Identifier les motivations rationnelles et émotionnelles derrière une objection
- Comprendre pourquoi une opportunité peut se bloquer après plusieurs étapes du cycle de vente

2 / Diagnostiquer la véritable cause du blocage

- Utiliser le questionnement pour faire émerger la cause profonde
- Identifier les objections explicites et les résistances implicites
- Distinguer problème de valeur, budget, priorité, concurrence, timing ou risque

3 / Maîtriser les objections liées au prix

- Identifier les situations dans lesquelles le prix devient un obstacle
- Défendre la valeur plutôt que négocier immédiatement une remise
- Construire une argumentation basée sur ROI, TCO, gains et coût de l’inaction

4 / Neutraliser les objections liées à la concurrence

- Identifier les critères réels de comparaison du client
- Analyser les forces et faiblesses des alternatives concurrentes
- Repositionner son offre sur la valeur, les résultats et les éléments différenciants

5 / Traiter les objections liées au timing

Maroc Performance

- Identifier les véritables raisons derrière le « ce n’est pas le bon moment »
- Évaluer l’urgence réelle et le coût du report de décision
- Construire un plan permettant de maintenir la dynamique jusqu’à la décision

6 / Réduire le risque perçu du changement

- Identifier les risques opérationnels, financiers, techniques et humains
- Construire des mécanismes de réassurance : pilote, preuve, accompagnement et garanties
- Démontrer que le coût du changement peut être maîtrisé

7 / Gérer les objections des multiples décideurs

- Adapter son argumentaire aux attentes du CEO, CFO, Achats, IT et utilisateurs
- Identifier les divergences d’intérêts entre parties prenantes
- Construire un consensus interne favorable à la décision

8 / Utiliser les techniques avancées de traitement des objections

- Maîtriser écoute active, reformulation, questionnement et recadrage
- Utiliser des techniques de validation et de confrontation constructive
- Éviter les réponses défensives, argumentaires excessifs et négociations prématurées

9 / Débloquer les opportunités en phase finale

- Identifier les signaux de ralentissement ou de perte d’engagement
- Construire un plan d’action avec décideurs, critères, échéances et prochaines étapes
- Réactiver une opportunité bloquée sans détériorer la relation commerciale

10 / Transformer l’objection en accélérateur de closing

- Utiliser les objections pour renforcer la proposition de valeur
- Valider progressivement l’engagement du prospect
- Construire une stratégie de closing adaptée à la situation et sécuriser la décision finale

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