

Maîtriser le Closing dans les Cycles de Vente Longs : Techniques de Commitment Progressif et de Décision Étagée

Lien : https://maroc-performance.com/formation/maitriser-le-closing-dans-les-cycles-de-vente-longs-techniques-de-commitment-progressif-et-de-decision-etagee

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM140

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 psychologiques et commerciaux propres aux ventes à cycle long
- ✔ Cartographier efficacement les processus de décision et les parties prenantes
- ✔ Décomposer une décision complexe en étapes simples et progressives
- ✔ Maîtriser les techniques de Commitment Progressif et de Micro-Engagements
- ✔ Construire une stratégie de Décision Étagée permettant de faire avancer progressivement l’opportunité
- ✔ Maintenir le momentum commercial tout au long du cycle de vente
- ✔ Identifier et traiter les véritables causes de blocage ou de report de décision
- ✔ Construire le consensus entre les différents décideurs et influenceurs
- ✔ Sécuriser les dernières étapes avant la signature et éviter les mauvaises surprises
- ✔ Réduire la durée des cycles de vente et augmenter le taux de closing des opportunités complexes

👥 POUR QUI ?

- ✔ Account Executives et Enterprise Account Executives
- ✔ Business Developers et Business Development Managers
- ✔ Key Account Managers (KAM)
- ✔ Strategic Account Managers
- ✔ Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- ✔ Enterprise Sales Managers
- ✔ responsables Grands Comptes
- ✔ Sales Engineers et équipes Avant-Vente
- ✔ Solution Consultants
- ✔ Sales Enablement Managers
- ✔ responsables Revenue Operations et Sales Operations
- ✔ Consultants en vente complexe et négociation B2B
- ✔ Professionnels intervenant sur des cycles de vente longs, multi-interlocuteurs et à forte valeur

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la dynamique des ventes à cycle long

- Identifier les caractéristiques des ventes complexes et à forte valeur
- Comprendre les différentes phases du processus de décision
- Identifier les causes de ralentissement, report ou abandon d’une opportunité

2 / Cartographier le processus de décision du client

- Identifier décideurs, influenceurs, utilisateurs, prescripteurs et bloqueurs
- Comprendre les critères de décision techniques, financiers et stratégiques
- Cartographier les étapes nécessaires avant la décision finale

3 / Construire une stratégie de Commitment Progressif

- Décomposer la décision finale en engagements intermédiaires
- Obtenir progressivement des validations sur les besoins, enjeux et critères
- Transformer chaque interaction en étape concrète vers la décision

4 / Maîtriser les Micro-Engagements commerciaux

- Obtenir des engagements simples et réversibles à chaque étape
- Valider régulièrement l’intérêt, le besoin et la pertinence de la solution
- Éviter de demander prématurément un engagement final

5 / Structurer une Décision Étagée

Maroc Performance

- Construire une séquence logique : découverte, qualification, validation, business case, proposition et décision
- Définir les conditions de passage d’une étape à la suivante
- Formaliser les prochaines étapes avec responsables et échéances

6 / Créer et maintenir le Momentum commercial

- Éviter les périodes d’inactivité dans le cycle de vente
- Définir systématiquement une prochaine action après chaque interaction
- Utiliser échéances, jalons et événements business pour maintenir la dynamique

7 / Traiter les objections et les blocages décisionnels

- Identifier les objections réelles derrière les reports de décision
- Distinguer objection, manque d’information, absence de consensus et absence de priorité
- Construire des réponses permettant de faire progresser l’opportunité

8 / Construire le consensus entre les parties prenantes

- Aligner les différents décideurs autour des enjeux et bénéfices
- Identifier les divergences entre directions métier, finance, IT et achats
- Développer un consensus interne favorable à la décision

9 / Sécuriser le Closing final

- Vérifier les critères de décision avant de demander la signature
- Identifier les conditions contractuelles, financières et opérationnelles restantes
- Utiliser des techniques de closing adaptées au niveau de maturité du client

10 / Piloter et optimiser les cycles de Closing

- Suivre les indicateurs : durée du cycle, taux de conversion, win rate et vélocité du pipeline
- Identifier les opportunités bloquées et les risques de déperdition
- Mettre en place une méthode reproductible d’accélération et de sécurisation du closing

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

18 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 03 Sep. 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