

Maîtriser les Techniques de Closing Accéléré pour les Ventes B2B à Cycle Court ; Urgence, Scarcity et Decision Triggers

Lien : https://maroc-performance.com/formation/maitriser-les-techniques-de-closing-accelere-pour-les-ventes-b2b-a-cycle-court-urgence-scarcity-et-decision-triggers

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM141

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 de décision propres aux ventes B2B à cycle court
- ✔ Identifier rapidement les Decision Triggers susceptibles d’accélérer l’achat
- ✔ Créer une urgence commerciale fondée sur des enjeux réels et quantifiables
- ✔ Maîtriser l’utilisation éthique de la Scarcity et des contraintes commerciales réelles
- ✔ Construire des propositions simples, claires et orientées décision
- ✔ Accélérer la qualification des prospects et identifier rapidement les opportunités prioritaires
- ✔ Maîtriser les principales techniques de Closing adaptées aux ventes rapides
- ✔ Traiter efficacement les objections de dernière minute
- ✔ Obtenir des engagements concrets et réduire les risques de report ou de ghosting
- ✔ Améliorer le taux de conversion et réduire la durée moyenne des cycles de vente B2B

👥 POUR QUI ?

- ✔ Business Developers et Business Development Managers
- ✔ Account Executives et Sales Executives
- ✔ Inside Sales Representatives
- ✔ SDR et BDR
- ✔ Sales Managers et Team Leaders
- ✔ Account Managers
- ✔ Key Account Managers
- ✔ commerciaux B2B et responsables de portefeuille
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Sales Enablement Managers
- ✔ responsables Revenue Operations et Sales Operations
- ✔ professionnels de la vente intervenant sur des cycles B2B courts et à décision rapide

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la psychologie du Closing B2B à cycle court

- Identifier les caractéristiques des ventes à décision rapide
- Comprendre les mécanismes de décision et les freins à l’achat
- Distinguer vitesse de décision et pression commerciale

2 / Identifier les Decision Triggers

- Repérer les événements déclencheurs d’un achat
- Identifier changements organisationnels, échéances, problèmes opérationnels et opportunités business
- Transformer un événement déclencheur en fenêtre commerciale

3 / Créer une urgence commerciale légitime

- Distinguer urgence réelle et fausse urgence
- Quantifier le coût du retard et de l’inaction
- Construire un calendrier de décision cohérent avec les enjeux du client

4 / Maîtriser la Scarcity éthique

- Comprendre les mécanismes de rareté dans la décision d’achat
- Exploiter uniquement les contraintes réelles : disponibilité, capacité, calendrier ou conditions commerciales
- Éviter les fausses pénuries et les pratiques susceptibles de dégrader la confiance

5 / Construire une proposition orientée décision

Maroc Performance

- Simplifier l’offre et clarifier les bénéfices essentiels
- Réduire la complexité perçue du processus d’achat
- Présenter une recommandation claire avec options et prochaines étapes

6 / Accélérer la qualification et le processus de décision

- Identifier rapidement besoin, budget, autorité et échéance
- Détecter les critères de décision et éventuels bloqueurs
- Éviter de consacrer du temps aux opportunités insuffisamment qualifiées

7 / Utiliser les techniques de Closing adaptées au cycle court

- Maîtriser le Direct Close, Alternative Close et Summary Close
- Utiliser les questions de confirmation et de projection
- Choisir la technique selon le niveau de maturité du prospect

8 / Traiter les objections de dernière minute

- Identifier les objections liées au prix, timing, risque et concurrence
- Distinguer une véritable objection d’une demande de clarification
- Répondre rapidement sans ralentir inutilement le processus de décision

9 / Sécuriser l’engagement et la prochaine action

- Obtenir un engagement concret plutôt qu’un simple intérêt verbal
- Formaliser décision, échéance, responsable et prochaine étape
- Réduire les risques de ghosting après la proposition

10 / Piloter la performance du Closing accéléré

- Mesurer taux de conversion, durée du cycle, win rate et vitesse de pipeline
- Identifier les techniques générant les meilleurs résultats
- Optimiser en continu les scripts, offres et processus de 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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 06 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