

Accélérer le Cycle de Vente de 18 à 9 Mois dans les Ventes Complexes B2B grâce à la Méthode Mutual Action Plan

Lien : https://maroc-performance.com/formation/accelerer-le-cycle-de-vente-de-18-a-9-mois-dans-les-ventes-complexes-b2b-grace-a-la-methode-mutual-action-plan

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM146

CATÉGORIE
Vente Complexe & Méthodologies Avancées

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les causes des cycles de vente longs dans les environnements B2B complexes
- ✔ Maîtriser la méthode Mutual Action Plan (MAP)
- ✔ Construire une feuille de route commune permettant d’aligner vendeur et acheteur
- ✔ Définir une date cible de closing et remonter les étapes nécessaires à sa réalisation
- ✔ Cartographier précisément le processus de décision et d’achat du client
- ✔ Identifier les parties prenantes, responsabilités, dépendances et points de blocage
- ✔ Transformer les étapes du processus commercial en actions conjointes avec échéances précises
- ✔ Accélérer les décisions et réduire les temps morts dans le cycle de vente
- ✔ Combiner MAP et MEDDPICC pour renforcer la qualification et la prévisibilité des deals
- ✔ Intégrer le suivi du MAP dans le CRM et les rituels de pilotage commercial
- ✔ Mesurer les gains obtenus sur la durée du cycle, la conversion et le forecast
- ✔ Déployer une méthode reproductible permettant de réduire significativement les cycles de vente complexes

👥 POUR QUI ?

- ✔ Enterprise Account Executives
- ✔ Strategic Account Managers
- ✔ Key Account Managers
- ✔ Sales Managers et responsables commerciaux
- ✔ Directeurs commerciaux et Sales Directors
- ✔ Business Development Managers
- ✔ Sales Engineers et Solution Consultants
- ✔ Customer Success Managers impliqués dans les ventes d’expansion
- ✔ Sales Operations et Revenue Operations Managers
- ✔ Sales Enablement Managers et Sales Coaches
- ✔ Responsables grands comptes et ventes complexes B2B
- ✔ Professionnels impliqués dans des cycles de vente longs avec de multiples décideurs et parties prenantes

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux des cycles de vente longs en B2B

- Identifier les causes des cycles de vente de 12 à 18 mois ou plus
- Repérer les phases générant les principaux ralentissements
- Distinguer les délais réellement nécessaires des délais liés à un manque de pilotage

2 / Comprendre le concept de Mutual Action Plan (MAP)

- Définir le principe d’un plan d’action commercial partagé avec le client
- Aligner vendeur et acheteur autour d’un objectif commun
- Transformer le cycle de vente en feuille de route collaborative

3 / Construire la timeline de closing dès le début du deal

- Définir la date cible de décision et de mise en œuvre
- Remonter les étapes nécessaires à partir de la date de signature
- Identifier les dépendances, jalons critiques et délais incompressibles

4 / Cartographier le processus d’achat du client

- Identifier les parties prenantes et leurs responsabilités
- Cartographier les étapes de décision, validation, achats et juridique
- Identifier les blocages potentiels avant qu’ils ne surviennent

5 / Définir les actions et responsabilités conjointes

Maroc Performance

- Transformer chaque étape en action concrète
- Attribuer un responsable et une échéance à chaque action
- Distinguer clairement les engagements du vendeur et ceux du client

6 / Accélérer les décisions et éliminer les temps morts

- Identifier les tâches sans valeur ajoutée et les délais évitables
- Organiser les points de synchronisation avec les parties prenantes
- Mettre en place des mécanismes d’escalade lorsque le projet bloque

7 / Synchroniser le MAP avec MEDDPICC et le CRM

- Relier les étapes du MAP aux critères de qualification MEDDPICC
- Identifier les gaps de qualification susceptibles de ralentir le deal
- Intégrer les jalons et actions du MAP dans le CRM

8 / Piloter les parties prenantes et le Champion

- Mobiliser le Champion pour faire avancer les étapes internes
- Maintenir l’alignement entre utilisateurs, décideurs, achats et juridique
- Prévenir la perte de momentum dans les opportunités complexes

9 / Mesurer la vitesse et la performance du cycle de vente

- Suivre les délais entre les différentes étapes du processus
- Identifier les points de friction récurrents
- Mesurer l’impact du MAP sur le cycle, le taux de conversion et la prévisibilité

10 / Industrialiser le Mutual Action Plan pour réduire le cycle de vente

- Créer des modèles de MAP adaptés aux différents types de deals
- Standardiser les pratiques de pilotage des opportunités complexes
- Mettre en place une démarche d’amélioration continue visant à réduire durablement les cycles de vente

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