

Appliquer la Méthode Solution Selling pour Diagnostiquer les Problèmes du Client et Co-Créer la Solution Sur Mesure

Lien : https://maroc-performance.com/formation/appliquer-la-methode-solution-selling-pour-diagnostiquer-les-problemes-du-client-et-co-creer-la-solution-sur-mesure

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM147

CATÉGORIE
Vente Complexe & Méthodologies Avancées

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre les principes et la logique du Solution Selling
- ✔ Passer d’une approche centrée produit à une démarche centrée sur les problèmes et enjeux du client
- ✔ Préparer efficacement les entretiens de découverte et de diagnostic
- ✔ Maîtriser les techniques de questionnement permettant d’identifier les problèmes réels du client
- ✔ Distinguer les symptômes, causes profondes, conséquences et besoins associés
- ✔ Quantifier les impacts économiques, opérationnels et organisationnels des problèmes identifiés
- ✔ Co-construire avec le client une solution adaptée à son contexte et à ses priorités
- ✔ Développer une proposition de valeur personnalisée et orientée résultats
- ✔ Identifier et mobiliser efficacement les différentes parties prenantes du processus de décision
- ✔ Traiter les objections et sécuriser la décision d’achat grâce à une démarche de vente consultative

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux et Sales Directors
- ✔ Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- ✔ Account Executives et Business Developers
- ✔ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✔ Ingénieurs commerciaux et Sales Engineers
- ✔ Consultants et commerciaux en vente complexe
- ✔ Responsables grands comptes
- ✔ Customer Success Managers impliqués dans l’expansion de comptes
- ✔ Sales Enablement Managers et Sales Coaches
- ✔ Responsables Revenue Operations
- ✔ Professionnels de la vente B2B souhaitant développer une approche consultative et orientée solution

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du Solution Selling

- Comprendre les principes de la vente orientée solution
- Passer d’une logique produit à une logique problème–solution–valeur
- Identifier les situations commerciales dans lesquelles cette méthode est particulièrement pertinente

2 / Préparer le diagnostic commercial

- Collecter les informations disponibles sur le client et son environnement
- Identifier les enjeux stratégiques, opérationnels et financiers
- Préparer les hypothèses de problèmes à vérifier lors de l’entretien

3 / Identifier les problèmes et leurs causes

- Utiliser le questionnement pour faire émerger les difficultés du client
- Distinguer symptômes, problèmes racines et conséquences
- Cartographier les causes et impacts du problème identifié

4 / Maîtriser la découverte des besoins

- Poser des questions ouvertes, de clarification et d’approfondissement
- Faire émerger les besoins explicites et implicites
- Identifier les critères de décision et les attentes des différentes parties prenantes

5 / Quantifier l’impact du problème

Maroc Performance

- Évaluer les conséquences financières, opérationnelles et organisationnelles
- Identifier le coût de l’inaction et les risques associés
- Transformer les problèmes identifiés en enjeux business mesurables

6 / Construire la vision de la solution avec le client

- Faire participer le client à la définition de la solution cible
- Relier les fonctionnalités aux problèmes et résultats recherchés
- Construire une solution adaptée au contexte, aux contraintes et aux priorités du client

7 / Démontrer la valeur de la solution

- Construire une proposition de valeur personnalisée
- Relier la solution aux gains, économies, risques évités et objectifs du client
- Utiliser des preuves, références, cas clients et indicateurs de performance

8 / Gérer les parties prenantes et le processus de décision

- Identifier les décideurs, utilisateurs, influenceurs et prescripteurs
- Comprendre les rôles et critères de chaque partie prenante
- Construire une stratégie d’engagement adaptée au processus d’achat

9 / Traiter les objections et sécuriser la décision

- Identifier les objections réelles derrière les résistances exprimées
- Répondre aux préoccupations par le diagnostic et la valeur
- Faciliter la validation progressive de la solution et la décision d’achat

10 / Déployer le Solution Selling dans l’équipe commerciale

- Construire des guides de découverte, matrices de diagnostic et outils d’entretien
- Coacher les commerciaux sur les conversations de découverte et de qualification
- Mesurer l’impact de la méthode sur la conversion, la valeur des affaires et la satisfaction client

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

01 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 17 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