

Construire un Business Case Financier Irrésistible pour Accélérer le Closing des Ventes à Cycle Long

Lien : https://maroc-performance.com/formation/construire-un-business-case-financier-irresistible-pour-accelerer-le-closing-des-ventes-a-cycle-long

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM149

CATÉGORIE
Vente Complexe & Méthodologies Avancées

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux économiques spécifiques aux ventes complexes et à cycle long
- Identifier les enjeux financiers cachés derrière les besoins opérationnels du client
- Quantifier le coût du problème, du risque et de l’inaction
- Construire une proposition de valeur fondée sur des données financières crédibles
- Collecter et valider les données nécessaires à la construction d’un Business Case
- Calculer et présenter les principaux indicateurs financiers : ROI, TCO, payback et gains économiques
- Élaborer plusieurs scénarios financiers pour sécuriser la décision du client
- Adapter le Business Case aux attentes du CFO, CEO, Achats et décideurs métiers
- Utiliser le Business Case pour traiter les objections budgétaires et accélérer le consensus
- Transformer l’analyse financière en outil stratégique de closing et de sécurisation de la signature

👥 POUR QUI ?

- Account Executives et Sales Executives
- Business Developers et Key Account Managers
- Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- Enterprise Account Managers
- responsables Grands Comptes et Strategic Account Managers
- Sales Engineers et avant-vente
- Solution Consultants et consultants commerciaux
- responsables Sales Enablement
- responsables Revenue Operations
- Consultants en transformation et conseil B2B
- Responsables commerciaux intervenant sur des ventes complexes et à forte valeur
- Professionnels souhaitant renforcer leur capacité à construire et défendre des Business Cases financiers pour accélérer les décisions d’achat

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux financiers des ventes à cycle long

- Identifier les caractéristiques des cycles de vente complexes
- Comprendre les mécanismes de décision des différents acteurs
- Identifier les facteurs qui ralentissent ou bloquent le closing

2 / Cartographier les enjeux économiques du client

- Identifier les coûts, pertes, risques et opportunités associés au problème
- Transformer les besoins opérationnels en enjeux financiers
- Quantifier les impacts du statu quo et du coût de l’inaction

3 / Identifier et quantifier la valeur créée

- Définir les gains de productivité, revenus supplémentaires et économies
- Évaluer les bénéfices directs et indirects de la solution
- Construire une proposition de valeur financière différenciante

4 / Collecter les données financières nécessaires

- Identifier les données opérationnelles, commerciales et financières pertinentes
- Valider les hypothèses avec les interlocuteurs du client
- Distinguer données réelles, estimations et hypothèses de simulation

5 / Construire le Business Case financier

Maroc Performance

- Structurer coûts, investissements, gains et calendrier de réalisation
- Élaborer différents scénarios : prudent, central et ambitieux
- Calculer ROI, payback period, TCO et valeur actualisée selon le contexte

6 / Démontrer le ROI et le coût de l’inaction

- Comparer le coût de la solution au coût du statu quo
- Visualiser les gains cumulés et le retour sur investissement
- Construire une argumentation financière simple et crédible

7 / Adapter le Business Case aux décideurs

- Identifier les attentes du CFO, CEO, Direction Achats et métiers
- Adapter les indicateurs financiers au rôle de chaque décideur
- Construire une présentation orientée décision et création de valeur

8 / Utiliser le Business Case pour accélérer le processus de décision

- Identifier les critères de décision et obstacles financiers
- Anticiper les objections liées au budget, au risque et à l’investissement
- Utiliser le Business Case comme outil de consensus entre parties prenantes

9 / Défendre le Business Case en négociation et en comité d’achat

- Répondre aux objections sur le prix et le budget
- Défendre la valeur plutôt que négocier uniquement le prix
- Préparer les arguments financiers pour les réunions de validation

10 / Transformer le Business Case en accélérateur de closing

- Construire un Executive Summary orienté décision
- Définir un plan d’action commercial jusqu’à la signature
- Mettre en place des critères de validation, échéances et prochaines étapes

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

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
20 au 24 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