

Piloter la Vente Complexe Multi-Décideurs dans les Grands Groupes Industriels : Cartographie des Influenceurs et Stratégie de Pénétration

Lien : https://maroc-performance.com/formation/piloter-la-vente-complexe-multi-decideurs-dans-les-grands-groupes-industriels-cartographie-des-influenceurs-et-strategie-de-penetration

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM152

CATÉGORIE
Vente Complexe & Méthodologies Avancées

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités de la vente complexe auprès des grands groupes industriels
- Analyser la structure organisationnelle et les circuits de décision d’un compte stratégique
- Cartographier les décideurs, influenceurs, prescripteurs, sponsors, champions et bloqueurs
- Évaluer le pouvoir, l’influence et le niveau d’engagement des différentes parties prenantes
- Identifier les motivations et critères de décision propres à chaque interlocuteur
- Construire une stratégie de pénétration reposant sur le Multi-Threading
- Développer et sécuriser des champions internes au sein des organisations clientes
- Adapter la proposition de valeur aux enjeux techniques, opérationnels, financiers et achats
- Quantifier la valeur créée à travers le ROI, le TCO, les gains opérationnels et les risques évités
- Maîtriser les interactions avec les directions Achats, Technique, Finance, Opérations et Direction Générale
- Anticiper les blocages, jeux d’influence et risques pouvant compromettre le closing
- Construire et exécuter un Account Plan permettant de développer durablement les grands comptes industriels

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Key Account Managers (KAM)
- Strategic Account Managers
- Ingénieurs commerciaux grands comptes
- Business Development Managers
- Sales Managers et Directeurs commerciaux
- Account Executives intervenant sur des cycles de vente complexes
- Responsables grands comptes industriels
- Sales Engineers et Ingénieurs technico-commerciaux
- Responsables développement commercial B2B
- Responsables partenariats stratégiques
- Consultants et responsables avant-vente
- Professionnels évoluant dans les secteurs industriels, énergie, ingénierie, technologies, équipements et services B2B complexes

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les mécanismes de la vente complexe industrielle

- Identifier les caractéristiques des cycles de vente longs et à forte valeur
- Comprendre les enjeux techniques, économiques, financiers et organisationnels
- Identifier les facteurs de succès et les causes d’échec des ventes complexes

2 / Cartographier le compte stratégique

- Analyser la structure, les activités, les filiales et les centres de décision
- Identifier les enjeux stratégiques et priorités du groupe industriel
- Construire une Account Map exploitable par l’équipe commerciale

3 / Identifier les décideurs et influenceurs

- Identifier décideurs économiques, techniques, achats, utilisateurs et prescripteurs
- Distinguer pouvoir formel, influence réelle et capacité de blocage
- Construire une matrice Influence × Pouvoir × Intérêt

4 / Analyser les jeux d’influence internes

- Comprendre les alliances, rivalités et circuits de décision informels
- Identifier les sponsors, opposants, gatekeepers et champions internes
- Détecter les risques politiques et organisationnels du compte

5 / Identifier les besoins et enjeux de chaque partie prenante

Maroc Performance

- Adapter la proposition de valeur aux priorités de chaque interlocuteur
- Relier enjeux techniques, opérationnels et financiers
- Construire une carte des motivations et critères de décision

6 / Construire une stratégie de pénétration du compte

- Définir les portes d’entrée et interlocuteurs prioritaires
- Élaborer une stratégie Multi-Threading pour éviter la dépendance à un seul contact
- Planifier les séquences d’approche et de développement du compte

7 / Développer et sécuriser les champions internes

- Identifier les interlocuteurs capables de porter la solution en interne
- Donner aux champions les arguments, données et outils nécessaires
- Transformer les champions en relais actifs du processus de décision

8 / Maîtriser la vente de valeur auprès des différents décideurs

- Construire une proposition de valeur adaptée aux enjeux de chaque fonction
- Quantifier gains, risques évités, ROI et TCO
- Défendre la valeur face aux comparaisons concurrentielles et aux pressions prix

9 / Naviguer dans les processus Achats et appels d’offres

- Comprendre les procédures de référencement et de consultation
- Identifier les critères techniques, commerciaux et financiers de sélection
- Influencer légitimement les critères de décision en amont des appels d’offres

10 / Piloter les négociations multi-parties prenantes

- Identifier les intérêts divergents et points de friction
- Préparer les scénarios de négociation et leviers d’influence
- Construire une stratégie commune entre vente, technique, direction et partenaires

Maroc Performance

11 / Piloter l’opportunité et anticiper les risques de closing

- Utiliser des méthodes structurées de qualification des opportunités complexes
- Identifier les signaux d’engagement, risques et étapes manquantes
- Construire un plan d’action avec responsabilités, échéances et critères de sortie

12 / Construire et exécuter un Account Plan stratégique

- Formaliser la cartographie des décideurs, influenceurs et relations
- Construire une stratégie de pénétration et de développement du compte
- Mettre en place un plan de suivi permettant de transformer une opportunité en relation commerciale durable

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 09 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
04 au 13 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 10 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 05 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 30 Juin 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : COM152
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance