

Vendre des Équipements Industriels et des Lignes de Production : Démonstration Technique, ROI et SAV

Lien : https://maroc-performance.com/formation/vendre-des-equipements-industriels-et-des-lignes-de-production-demonstration-technique-roi-et-sav

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM156

CATÉGORIE
Ventes Sectorielles & Solutions Spécialisées

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités de la vente d’équipements et de lignes de production industrielles
- Identifier et qualifier précisément les besoins techniques, opérationnels et financiers du client
- Cartographier les différents décideurs et construire une stratégie commerciale adaptée
- Concevoir des démonstrations techniques orientées bénéfices et résultats
- Transformer les caractéristiques techniques d’un équipement en proposition de valeur commerciale
- Construire un Business Case industriel permettant de justifier un investissement CAPEX
- Calculer et présenter ROI, TCO, gains de productivité et période de retour sur investissement
- Répondre efficacement aux objections techniques, financières et commerciales
- Piloter les essais et validations techniques jusqu’à l’acceptation du client
- Valoriser installation, intégration, maintenance, garantie et SAV comme éléments différenciants
- Maîtriser la négociation des ventes industrielles à forte valeur
- Développer les ventes additionnelles et la fidélisation à travers les contrats de maintenance, upgrades et extensions

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Sales Engineers et Ingénieurs Commerciaux
- Technico-Commerciaux industriels
- Business Developers spécialisés en industrie
- Account Managers et Key Account Managers
- Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- responsables Grands Comptes industriels
- Business Development Managers
- Ingénieurs Avant-Vente et Solution Consultants
- responsables projets commerciaux industriels
- responsables machines, équipements et lignes de production
- responsables Service Après-Vente et contrats de maintenance impliqués dans le développement commercial
- Dirigeants de sociétés industrielles et distributeurs d’équipements
- Professionnels souhaitant maîtriser la vente complexe d’équipements, machines automatisées et lignes de production

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre la vente d’équipements industriels

- Identifier les spécificités des ventes CAPEX et des projets industriels complexes
- Comprendre les cycles de décision impliquant plusieurs fonctions
- Identifier les critères techniques, économiques, opérationnels et financiers d’achat

2 / Qualifier les besoins industriels du client

- Analyser capacité, cadence, qualité, automatisation et contraintes de production
- Identifier les problématiques actuelles et les objectifs futurs
- Transformer le besoin industriel en cahier des charges commercial exploitable

3 / Cartographier les décideurs et parties prenantes

- Identifier direction industrielle, production, maintenance, qualité, achats et finance
- Comprendre les rôles des utilisateurs, prescripteurs et décideurs
- Construire une stratégie d’influence adaptée au processus de décision

4 / Construire une démonstration technique convaincante

- Préparer une démonstration centrée sur les enjeux du client
- Traduire les caractéristiques techniques en bénéfices opérationnels
- Démontrer performance, précision, cadence, flexibilité et fiabilité

5 / Vendre la solution plutôt que l’équipement

Maroc Performance

- Construire une proposition de valeur orientée résultats
- Relier équipement, automatisation, logiciels, intégration et services
- Différencier l’offre par la performance et la valeur créée

6 / Construire le Business Case et calculer le ROI

- Quantifier gains de productivité, réduction des rebuts et économies d’exploitation
- Calculer TCO, ROI, payback period et coût total du projet
- Construire des scénarios financiers permettant de faciliter la décision CAPEX

7 / Gérer les objections techniques et économiques

- Répondre aux objections sur prix, performance, intégration et fiabilité
- Comparer les solutions sur des critères objectifs
- Défendre la valeur de l’investissement plutôt que négocier uniquement le prix

8 / Piloter les essais, tests et validations techniques

- Préparer les protocoles de démonstration et de validation
- Définir les critères d’acceptation avec le client
- Transformer les résultats des essais en preuves commerciales

9 / Vendre l’installation, l’intégration et la mise en service

- Valoriser ingénierie, installation, formation et accompagnement au démarrage
- Identifier les risques liés à l’intégration dans l’environnement industriel
- Construire une offre globale sécurisant le projet

10 / Construire une stratégie SAV et maintenance

- Transformer le Service Après-Vente en argument de différenciation
- Présenter maintenance préventive, prédictive et corrective
- Valoriser disponibilité, temps de réponse, pièces de rechange et assistance technique

Maroc Performance

11 / Négocier et sécuriser la vente industrielle

- Préparer la négociation avec achats et directions financières
- Défendre prix, délais, garanties, performances et conditions contractuelles
- Sécuriser les engagements techniques et commerciaux jusqu’à la signature

12 / Développer le compte après la vente

- Organiser le suivi post-installation et mesurer la satisfaction
- Identifier les opportunités de pièces, maintenance, upgrades et extensions
- Transformer une première installation 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
18 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Juil. 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 : COM156
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance