

Vendre des Solutions SaaS et Cloud aux PME etr Grandes Entreprises ; Démonstration de Valeur, Pricing par Usage et Réduction du Time-to-Value

Lien : https://maroc-performance.com/formation/vendre-des-solutions-saas-et-cloud-aux-pme-etr-grandes-entreprises-demonstration-de-valeur-pricing-par-usage-et-reduction-du-time-to-value

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM158

CATÉGORIE
Ventes Sectorielles & Solutions Spécialisées

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités des modèles commerciaux SaaS, Cloud et XaaS
- Identifier les besoins métiers et techniques permettant de construire une proposition de valeur pertinente
- Transformer les fonctionnalités d’une solution SaaS/Cloud en bénéfices économiques mesurables
- Concevoir et réaliser des démonstrations commerciales centrées sur la valeur
- Construire un Business Case intégrant ROI, TCO, économies et gains de productivité
- Maîtriser les différents modèles de Pricing SaaS et leurs mécanismes économiques
- Concevoir une stratégie de Pricing par Usage adaptée aux comportements de consommation
- Adapter l’approche de vente aux PME et aux grandes entreprises
- Réduire le Time-to-Value grâce à une approche structurée de déploiement et d’onboarding
- Traiter efficacement les objections liées au prix, à la sécurité, à l’intégration et au changement
- Accélérer le processus de décision et sécuriser le Closing des opportunités SaaS/Cloud
- Piloter l’expansion et la rentabilité des comptes grâce aux indicateurs clés du modèle SaaS

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Account Executives et Enterprise Account Executives
- SaaS Sales Representatives et Cloud Sales Specialists
- Business Developers et Business Development Managers
- Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Account Managers spécialisés en solutions Cloud
- Solution Consultants et Sales Engineers
- Presales et équipes Avant-Vente
- Customer Success Managers et responsables Adoption
- Sales Enablement Managers
- Revenue Operations et Sales Operations Managers
- Product Marketing Managers et responsables Go-to-Market
- Responsables commerciaux de startups et éditeurs SaaS
- Professionnels de la vente B2B souhaitant maîtriser la commercialisation de solutions SaaS et Cloud auprès des PME et grandes entreprises

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les spécificités de la vente SaaS et Cloud

- Identifier les caractéristiques des modèles SaaS, Cloud et XaaS
- Comprendre les différences entre vente de licences, abonnements et services Cloud
- Identifier les enjeux spécifiques des PME et des grandes entreprises

2 / Identifier les besoins et cas d’usage Cloud du client

- Analyser les enjeux métiers, techniques, financiers et organisationnels
- Identifier les cas d’usage prioritaires et les problèmes à résoudre
- Relier les fonctionnalités de la solution aux objectifs business du client

3 / Construire une proposition de valeur SaaS/Cloud

- Transformer les fonctionnalités techniques en bénéfices métier
- Quantifier économies, gains de productivité, flexibilité et réduction des risques
- Construire une Value Proposition adaptée à chaque segment client

4 / Maîtriser la démonstration de valeur

- Construire une démonstration centrée sur les enjeux du prospect
- Éviter les démonstrations purement techniques et orienter le discours vers les résultats
- Utiliser des scénarios, données et cas d’usage pour rendre la valeur tangible

5 / Construire un Business Case SaaS/Cloud

Maroc Performance

- Identifier les coûts actuels et le coût du statu quo
- Calculer ROI, TCO, économies et gains attendus
- Comparer différentes architectures ou scénarios d’adoption

6 / Maîtriser les modèles de Pricing SaaS

- Comprendre abonnement, licence, forfait, freemium et pricing hybride
- Identifier les avantages et limites de chaque modèle
- Adapter le modèle tarifaire au profil, aux usages et à la maturité du client

7 / Déployer le Pricing par Usage

- Comprendre les modèles basés sur consommation, utilisateurs, transactions ou volume
- Construire une logique tarifaire alignée sur la valeur consommée
- Anticiper les objections liées à la prévisibilité et au contrôle des coûts

8 / Vendre aux PME et aux grandes entreprises

- Adapter l’approche commerciale selon la taille et la maturité du client
- Identifier les différences entre décision entrepreneuriale et achat Enterprise
- Gérer les contraintes IT, sécurité, finance, achats et conformité

9 / Réduire le Time-to-Value

- Identifier les facteurs qui retardent l’activation et l’obtention des premiers résultats
- Construire un parcours d’onboarding rapide et orienté résultats
- Définir des Quick Wins et des jalons de création de valeur

10 / Gérer les objections et sécuriser la décision

- Répondre aux objections sur prix, sécurité, intégration, migration et changement
- Démontrer la valeur face aux solutions concurrentes ou au statu quo
- Réduire le risque perçu grâce aux preuves, pilotes et engagements progressifs

Maroc Performance

11 / Accélérer le Closing et l’adoption

- Identifier les critères de décision et les parties prenantes
- Construire un plan de décision et de déploiement
- Relier closing, onboarding, adoption et expansion future

12 / Piloter la croissance et l’expansion SaaS

- Suivre ARR, MRR, ARPA, CAC, LTV, churn et Net Revenue Retention
- Identifier les opportunités d’upselling, cross-selling et expansion
- Mettre en place une stratégie de croissance durable fondée sur la valeur client

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 : COM158
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance