

Cycle Ingénieur d’Affaires à l’International

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-ingenieur-daffaires-a-linternational

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MC183

CATÉGORIE
Cycles Métiers Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Contribuer à faire émerger des projets et les faire transformer en consultation
- Construire un réseau relationnel fort en interne comme en externe
- Développer son business au quotidien
- Concevoir des solutions sur mesure pertinentes et attractives
- Négocier une solution globale rentable

POUR QUI ?

- Ingénieur d'affaires
- Chargé d'affaires
- Ingénieur commercial
- Manager
- Cadre en charge du développement commercial



Programme détaillé

1 / Se positionner en amont des projets

- Engager la démarche commerciale le plus en amont du projet client
- Optimiser son temps en se concentrant sur les projets porteurs et à potentiel

2 / Tisser un réseau de relations au sein de l’organisation cliente

- Établir un contact client efficace et pertinent
- Diagnostiquer les enjeux du projet et bâtir l’offre la plus percutante
- Identifier le circuit de décision du client

3 / Mobiliser son équipe interne

- Se positionner en chef d'orchestre
- Communiquer

4 / Adopter une organisation commerciale efficace

- Comprendre son rapport au temps
- Construire son organisation personnelle

5 / Déterminer une stratégie commerciale et des priorités d’action

- Adopter le marketing d'affaires
- Analyser son portefeuille clients, son positionnement chez le client
- Choisir et prioriser ses cibles

Maroc Performance

- Segmenter le marché : la matrice de diversification
- Instaurer des revues d’affaires pour mieux développer son portefeuille client
- Fidéliser son client, préparer les prochaines affaires, obtenir des recommandations

6 / Concevoir des solutions sur mesure "à valeur ajoutée"

- Impliquer les acteurs projet chez le client dans la construction de la solution
- Structurer son offre technique et commerciale : le contenu d'une offre
- Les meilleures astuces pour rédiger une offre interactive et se démarquer de ses concurrents
- Valoriser sa solution par la forme des supports de présentation
- Valoriser sa solution sur mesure en une page : l’executive summary
- Rédiger une lettre d'accompagnement percutante

7 / Vendre la valeur de l'offre face à un groupe client

- Impliquer le client dans la préparation de la réunion commerciale
- Marquer les esprits dès les premières secondes
- Valoriser son approche
- Établir le dialogue, répondre aux objections, engager ses interlocuteurs

8 / Négocier d’égal à égal avec le client

- Les 3 terrains de la négociation : technique, commercial, financier
- Identifier les enjeux de la négociation et évaluer le rapport de force
- S'adapter aux forces en présence : la matrice des ressources

9 / Préparer sa négociation commerciale

- Anticiper les attaques possibles sur les aspects budgétaires, techniques, juridiques de l’offre
- Définir ses objectifs et ses marges de manœuvre

10 / Conduire la négociation de face-à-face

Maroc Performance

- Rester maître du déroulement de la négociation
- Faire face aux exigences et aux attaques du client
- Obtenir une contrepartie à toute concession
- Éviter les concessions en cascade
- S’affirmer dans les situations difficiles : le DESC

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.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés