

Réussir une Vente Complexe

Lien : https://maroc-performance.com/formation/reussir-une-vente-complexe

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC305**	**Techniques de Vente**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser le processus commercial d’une vente complexe
- Concevoir la vente complexe comme un processus
- Piloter les ressources au service de l'affaire
- Accélérer les prises de décision

POUR QUI ?

- Commercial
- Ingénieur d'affaires
- Ongénieur commercial
- Key Account Manager
- Bid Manager
- Manager commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Connaitre les fondements de la vente complexe

- Les caractéristiques d’une vente complexe
- Spécificités de la vente complexe dans le secteur :
- cycle de vente
- circuits relationnels
- décisionnels complexes
- Les nouveaux enjeux commerciaux ? Quelle marge de manœuvre ?
- Compétences en vente complexe : La méthode MENTAL

2 / Structurer sa stratégie commerciale

- Processus d'achat et de vente
- Choisir sa stratégie de vente
- Un outil d'aide à la décision : le Déciscore
- Analyser les risques avec la méthode FAR

3 / Créer de la valeur

- Créer et vendre de la valeur
- Identifier les critères de décision et influencer le client pour les transformer en votre faveur
- Utiliser le cycle caractéristique/avantage /bénéfice client
- Construire un argumentaire fondé sur la création de valeur

4 / Nouer des relations au plus haut niveau

Maroc Performance

- Monter dans l'organigramme
- Se faire repérer avec le pitch

5 / Tracer les membres du GRID

- Identifier les différents types d’acteurs et leurs pouvoirs d’influence
- Mener sa stratégie d'influence

6 / Animer l'équipe projet

- Impliquer avec la note de cadrage
- Piloter l'avancement de la vente
- Mener l'équipe à la réussite

7 / Lancer sa proposition

- Se différencier par la qualité de sa proposition
- S'assurer d'être lu... et compris

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 10 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

Maroc Performance