

Management des Equipes Commerciales

Lien : https://maroc-performance.com/formation/management-des-equipes-commerciales

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MRL257

CATÉGORIE
Gestion d'Equipe

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les étapes du cycle de vente et améliorer le taux de conversion
- Développer des compétences avancées en prospection et qualification des prospects
- Savoir définir et piloter des objectifs commerciaux SMART et motivants
- Renforcer les capacités de négociation et de closing des équipes
- Installer un management commercial efficace et orienté performance
- Optimiser l'utilisation du CRM et des outils digitaux de la force de vente
- Mettre en place des systèmes de motivation et de rémunération variable performants
- Améliorer la fidélisation client et la qualité de l'expérience client
- Déployer un dispositif de reporting pertinent et des rituels de pilotage
- Instaurer une culture commerciale éthique et réduire les risques de litiges
- Assurer la montée en compétences continue via un plan de formation structuré

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Responsables des Ventes
- Chefs d'équipe commerciale et Managers terrain
- Ingénieurs commerciaux et Account Managers
- Chargés de développement commercial et Business Developers
- Responsables CRM, Performance Commerciale et Pilotage
- Responsables Grands Comptes et KAM (Key Account Managers)
- Responsables formation commerciale et RH en charge des ventes
- Equipes commerciales en transformation digitale ou montée en volume
- Conseillers commerciaux en charge de la relation clientèle B2B ou B2C

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Diagnostic et segmentation du portefeuille clients

- Analyse des segments de marché et priorisation des comptes
- Identification des besoins clients et mapping des décideurs
- Définition d'actions commerciales ciblées par segment

2 / Stratégie commerciale et définition des objectifs

- Construction d'objectifs SMART individuels et collectifs
- Alignement des objectifs commerciaux avec la stratégie d'entreprise
- Mise en place d'indicateurs de performance clés (KPI)

3 / Techniques de prospection moderne

- Méthodes de prospection multicanal (téléphone, email, réseaux)
- Qualification rapide des prospects (BANT/CHAMP)
- Outils et scripts efficaces pour la prise de rendez-vous

4 / Gestion du cycle de vente et négociation

- Structuration des étapes du pipeline et gestion du forecast
- Techniques de négociation gagnant-gagnant et traitement des objections
- Clôture des ventes et signatures contractuelles

5 / Management d'équipe et leadership commercial

Maroc Performance

- Styles de management et adaptation aux profils commerciaux
- Coaching individuel et collectif pour accélérer la performance
- Pilotage des entretiens commerciaux et revues d'activité

6 / Motivation, rémunération variable et reconnaissance

- Conception de plans de commissions stimulants et équitables
- leviers non financiers: reconnaissance, challenges, carrière
- Suivi de la performance et ajustements réguliers des incentives

7 / Formation continue et développement des compétences

- Parcours de montée en compétences et modules e-learning
- Plan de formation annuel et évaluation des acquis
- Mentorat interne et partage des bonnes pratiques

8 / Digitalisation de la force de vente et CRM

- Mise en place et adoption d'un CRM efficace
- Automatisation des tâches répétitives et reporting temps réel
- Utilisation des données CRM pour prises de décision

9 / Expérience client et fidélisation

- Parcours client optimal et points de contact clés
- Programmes de fidélité et actions de rétention
- Mesure de la satisfaction client (NPS, CSAT) et plans d'amélioration

10 / Gestion des conflits et éthique commerciale

- Prévention des litiges et traitement des réclamations
- Règles d'éthique et conformité commerciale
- Mise en place de procédures internes de contrôle

Maroc Performance

11 / Pilotage, reporting et amélioration continue

- Tableaux de bord opérationnels et rituels de pilotage
- Analyse des écarts et plans d'action correctifs
- Boucle d'amélioration continue et capitalisation des retours

12 / CAS PRATIQUES ADAPTES A VOTRE ACTIVITE

- Directeurs commerciaux et Responsables des Ventes
- Chefs d'équipe commerciale et Managers terrain
- Ingénieurs commerciaux et Account Managers
- Chargés de développement commercial et Business Developers
- Responsables CRM, Performance Commerciale et Pilotage
- Responsables Grands Comptes et KAM (Key Account Managers)
- Responsables formation commerciale et RH en charge des ventes
- Equipes commerciales en transformation digitale ou montée en volume
- Conseillers commerciaux en charge de la relation clientèle B2B ou B2C

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

30 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 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