

Analyser les Conversations de Vente avec Gong et Chorus pour Identifier les Patterns de Closing et Coacher les Équipes

Lien : https://innov-maroc.com/formation/analyser-les-conversations-de-vente-avec-gong-et-chorus-pour-identifier-les-patterns-de-closing-et-coacher-les-equipes

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM119

CATÉGORIE
IA Commerciale, Sales Tech et Automatisation des Ventes

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes de l’intelligence conversationnelle appliquée à la vente
- Maîtriser les fonctionnalités essentielles de Gong et Chorus pour analyser les conversations commerciales
- Exploiter les enregistrements, transcriptions et données conversationnelles
- Identifier les caractéristiques communes des conversations ayant conduit au closing
- Détecter les signaux d’achat, signaux de risque et moments critiques du parcours commercial
- Analyser les techniques de questionnement, argumentation et traitement des objections
- Comparer les pratiques des Top Performers avec celles des autres commerciaux
- Construire des KPI permettant de mesurer la qualité et l’efficacité des conversations de vente
- Transformer les données conversationnelles en recommandations concrètes de coaching
- Concevoir des séances de coaching individualisées et basées sur des faits observables
- Capitaliser sur les meilleures conversations pour construire des playbooks commerciaux
- Mettre en place une démarche d’amélioration continue reliant intelligence conversationnelle, coaching et performance commerciale

INNOV MAROC

POUR QUI ?

- Sales Managers et responsables commerciaux
- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Sales Enablement Managers
- Sales Operations Managers et RevOps Managers
- Business Development Managers
- Account Executives et Business Developers
- Team Leaders et responsables d’équipes commerciales
- Sales Coaches et formateurs commerciaux
- Customer Success Managers impliqués dans les phases d’upsell et renouvellement
- Responsables Revenue Operations et performance commerciale
- Analystes commerciaux et Data Analysts spécialisés en Sales Analytics
- Professionnels souhaitant exploiter Gong, Chorus et l’intelligence conversationnelle pour améliorer la performance des équipes commerciales

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre l’intelligence conversationnelle appliquée à la vente

- Comprendre les principes de Conversation Intelligence
- Identifier les apports de Gong et Chorus dans l’analyse des échanges commerciaux
- Définir les objectifs d’analyse : performance, coaching, conversion et closing

2 / Configurer et exploiter les données conversationnelles

- Organiser l’accès aux enregistrements, transcriptions et métadonnées
- Identifier les conversations pertinentes à analyser
- Structurer les données pour faciliter les comparaisons entre commerciaux, équipes et opportunités

3 / Analyser la structure d’un entretien commercial

- Identifier les différentes phases : découverte, qualification, argumentation, objections et closing
- Mesurer le temps de parole et l’équilibre commercial/client
- Repérer les moments clés influençant l’évolution de l’opportunité

4 / Identifier les patterns des conversations gagnantes

- Comparer les conversations ayant abouti à un succès avec celles ayant échoué
- Identifier les formulations, comportements et séquences récurrentes
- Distinguer les corrélations réellement pertinentes des simples coïncidences

INNOV MAROC

5 / Détecter les signaux avancés de closing

- Identifier les signaux d’achat et indicateurs d’engagement
- Repérer les changements dans les questions, objections et réactions du prospect
- Analyser les facteurs précédant les décisions positives ou négatives

6 / Analyser les objections et leur traitement

- Classifier les principales objections rencontrées
- Évaluer la qualité et le timing des réponses apportées
- Identifier les techniques de traitement associées aux meilleurs taux de conversion

7 / Évaluer les techniques de questionnement

- Analyser les questions ouvertes, fermées et de qualification
- Identifier les questions permettant de découvrir besoins, enjeux et critères de décision
- Construire une bibliothèque de questions performantes à partir des meilleures conversations

8 / Analyser les comportements des meilleurs commerciaux

- Identifier les pratiques des Top Performers
- Comparer leurs comportements avec ceux des autres membres de l’équipe
- Transformer les meilleures pratiques en standards de vente reproductibles

9 / Construire des indicateurs de performance conversationnelle

- Définir des KPI : temps de parole, interruptions, questions, objections et étapes du cycle
- Croiser les données conversationnelles avec les résultats commerciaux
- Construire des tableaux de bord pour suivre les tendances et performances

10 / Coacher les commerciaux à partir des conversations

- Sélectionner des extraits pertinents pour les séances de coaching
- Formuler des feedbacks précis, factuels et orientés amélioration

INOV MAROC

- Construire des plans de progression individuels à partir des données observées

11 / Industrialiser le coaching et le partage des bonnes pratiques

- Mettre en place des bibliothèques de conversations exemplaires
- Créer des playbooks à partir des patterns identifiés
- Organiser des sessions de coaching collectif et de peer learning

12 / Déployer une démarche d’amélioration continue pilotée par les données

- Relier analyse conversationnelle, coaching et performance commerciale
- Mesurer l’impact des actions de coaching sur les taux de conversion et de closing
- Mettre en place un cycle continu : analyser, coacher, tester, mesurer et améliorer

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

01 au 10 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 07 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 Mai au 02 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 22 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INOV MAROC

Réservation & Renseignements

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

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC