

Coacher les Commerciauxales pour Doubler leur Performance : Méthodes de Coaching Individuel et Collectif Basées sur les Données

Lien : https://innov-maroc.com/formation/coacher-les-commerciauxales-pour-doubler-leur-performance-methodes-de-coaching-individuel-et-collectif-basees-sur-les-donnees

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM128

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes du Sales Coaching orienté performance
- Diagnostiquer objectivement les performances individuelles et collectives à partir des données
- Identifier les comportements commerciaux ayant le plus d’impact sur les résultats
- Construire des diagnostics individuels basés sur les KPI, CRM et données d’activité
- Maîtriser les techniques de coaching individuel et de feedback constructif
- Utiliser l’analyse des conversations et des opportunités pour cibler les axes de progression
- Développer les compétences de prospection, qualification, négociation et closing des commerciaux
- Organiser des séances de coaching collectif fondées sur les problématiques réelles de l’équipe
- Construire des plans d’action personnalisés avec objectifs, indicateurs et échéances
- Mesurer le ROI du coaching et instaurer une culture durable d’amélioration continue

POUR QUI ?

- Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- Sales Team Leaders
- Sales Coaches et Performance Coaches
- Sales Enablement Managers
- Directeurs des ventes
- Regional Sales Managers
- Key Account Managers encadrant des équipes commerciales
- responsables Business Development
- responsables Revenue Operations et Sales Operations
- responsables formation commerciale
- responsables Talent Development spécialisés dans les forces de vente
- Managers souhaitant développer une culture de coaching basée sur les données
- Professionnels chargés d’améliorer durablement la performance individuelle et collective des équipes commerciales

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du Sales Coaching

- Distinguer coaching, formation, management et accompagnement commercial
- Identifier le rôle du coach dans l’amélioration durable de la performance
- Adopter une posture de coach orientée responsabilisation et progression

2 / Diagnostiquer la performance commerciale

- Analyser les KPI : chiffre d’affaires, quota attainment, win rate, conversion et durée du cycle
- Identifier les écarts entre objectifs et résultats
- Détecter les causes réelles de sous-performance

3 / Construire un diagnostic individuel basé sur les données

- Exploiter CRM, pipeline, activités commerciales et résultats
- Identifier les forces, faiblesses et comportements à corriger
- Transformer les données en hypothèses de coaching vérifiables

4 / Maîtriser le coaching individuel

- Structurer un entretien de coaching commercial
- Utiliser l’écoute active, le questionnement et le feedback constructif
- Construire avec le commercial un plan de progression personnalisé

INNOV MAROC

5 / Analyser les conversations et comportements de vente

- Examiner appels, réunions, emails et interactions commerciales
- Identifier les patterns liés à la qualification, aux objections et au closing
- Transformer les meilleures pratiques en comportements reproductibles

6 / Développer les compétences commerciales prioritaires

- Améliorer prospection, découverte, argumentation, négociation et closing
- Utiliser le role-play et la simulation pour développer les réflexes commerciaux
- Mesurer la progression après chaque séquence de coaching

7 / Mettre en place le coaching collectif

- Identifier les problématiques communes à partir des données de performance
- Organiser ateliers, sessions de partage et peer coaching
- Capitaliser sur les pratiques des Top Performers

8 / Construire des plans d'action orientés performance

- Définir des objectifs SMART et des comportements observables
- Prioriser quelques leviers à fort impact plutôt que multiplier les actions
- Fixer échéances, indicateurs et points de contrôle

9 / Mesurer l'impact du coaching

- Comparer performance avant et après coaching
- Mesurer conversion, win rate, productivité, pipeline et atteinte des objectifs
- Calculer le ROI des programmes de coaching commercial

10 / Industrialiser une culture de coaching continu

- Intégrer le coaching dans les routines managériales
- Construire des tableaux de bord de progression individuelle et collective

INOV MAROC

- Mettre en place une boucle continue : mesurer, coacher, expérimenter 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

18 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Août au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

INNOV MAROC

Réservation & Renseignements

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

INNOV MAROC — Tous droits réservés