

Appliquer la Méthode SPIN Selling pour Découvrir les Besoins Latents et Vendre des Solutions à Haute Valeur Ajoutée

Lien : https://innov-maroc.com/formation/appliquer-la-methode-spin-selling-pour-decouvrir-les-besoins-latents-et-vendre-des-solutions-a-haute-valeur-ajoutee

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM148

CATÉGORIE
Vente Complexe & Méthodologies Avancées

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les principes fondamentaux de la méthode SPIN Selling
- Maîtriser les quatre catégories de questions : Situation, Problème, Implication et Need-Payoff
- Améliorer la capacité à découvrir les besoins exprimés et latents des prospects
- Identifier les problèmes réellement prioritaires pour le client
- Faire émerger les conséquences économiques et stratégiques des problèmes identifiés
- Amener le prospect à formuler lui-même la valeur d’une solution
- Construire des entretiens commerciaux structurés, naturels et orientés découverte
- Transformer les besoins clients en propositions de valeur à forte valeur ajoutée
- Utiliser le questionnement SPIN pour mieux traiter les objections et réduire la sensibilité au prix
- Appliquer la méthode dans les ventes complexes impliquant plusieurs décideurs
- Augmenter la pertinence des propositions commerciales et la probabilité de closing
- Développer une démarche de vente consultative centrée sur les enjeux et résultats du client

INNOV MAROC

👥 POUR QUI ?

- Commerciaux B2B et B2C
- Account Executives et Key Account Managers
- Business Developers et Sales Development Representatives
- Ingénieurs commerciaux et Sales Engineers
- Technico-commerciaux
- Responsables grands comptes
- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Consultants et commerciaux en vente de solutions
- Responsables avant-vente et solutions
- Customer Success Managers impliqués dans l’upsell et le cross-sell
- Entrepreneurs et dirigeants développant une activité commerciale complexe
- Professionnels souhaitant développer une approche de vente consultative et augmenter la valeur de leurs opportunités commerciales



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du SPIN Selling

- Comprendre les principes et la logique de la méthode SPIN
- Distinguer vente transactionnelle et vente de solutions à forte valeur
- Identifier les situations commerciales où l'approche SPIN est particulièrement pertinente

2 / Maîtriser les questions de Situation

- Comprendre le contexte, l'organisation et l'environnement du prospect
- Identifier les processus, outils, ressources et pratiques existantes
- Collecter uniquement les informations utiles sans transformer l'entretien en interrogatoire

3 / Maîtriser les questions de Problème

- Identifier les difficultés, dysfonctionnements et insatisfactions du prospect
- Faire émerger les problèmes que le client n'exprime pas spontanément
- Qualifier la fréquence, l'ampleur et les conséquences opérationnelles des problèmes

4 / Faire émerger les besoins latents avec les questions d'Implication

- Explorer les conséquences économiques, opérationnelles et stratégiques des problèmes
- Faire prendre conscience au prospect du coût de l'inaction
- Transformer un problème technique en enjeu business

INNOV MAROC

5 / Développer les besoins explicites avec les questions de Need-Payoff

- Amener le prospect à verbaliser la valeur d'une solution
- Faire exprimer les bénéfices attendus par le client
- Relier les bénéfices aux critères de décision et aux priorités stratégiques

6 / Construire une découverte commerciale orientée valeur

- Structurer un entretien SPIN de manière naturelle et conversationnelle
- Enchaîner les questions sans créer d'effet interrogatoire
- Adapter le niveau de questionnement au cycle de vente et au profil de l'interlocuteur

7 / Transformer les besoins en proposition de valeur

- Relier les besoins explicites aux caractéristiques et bénéfices de l'offre
- Quantifier les gains potentiels lorsque les données sont disponibles
- Construire une proposition de valeur différenciante et orientée résultats

8 / Traiter les objections avec l'approche SPIN

- Identifier les véritables causes derrière les objections
- Utiliser le questionnement pour approfondir plutôt que répondre trop rapidement
- Transformer les objections prix, risque, délai ou changement en opportunités de clarification

9 / Utiliser le SPIN dans les ventes complexes

- Cartographier les différents interlocuteurs et parties prenantes
- Adapter le questionnement aux décideurs, utilisateurs, prescripteurs et acheteurs
- Construire une démarche de découverte adaptée aux cycles de vente longs

10 / Conduire l'entretien jusqu'au closing et au suivi

- Valider la valeur perçue et les critères de décision
- Identifier les prochaines étapes et sécuriser l'engagement du prospect

INNOV MAROC

- Analyser les entretiens pour améliorer continuellement sa pratique du SPIN Selling

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

04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 20 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC

INNOV MAROC — Tous droits réservés