

Déployer la Méthode Challenger Sale pour Repositionner le Commercial en Conseiller Stratégique Face aux Acheteurs Avertis

Lien : https://innov-maroc.com/formation/deployer-la-methode-challenger-sale-pour-repositionner-le-commercial-en-conseiller-strategique-face-aux-acheteurs-avertis

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM150

CATÉGORIE
Vente Complexe & Méthodologies Avancées

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux et la philosophie de la Challenger Sale
- Identifier les nouvelles attentes des acheteurs B2B avertis et autonomes
- Transformer le commercial en interlocuteur capable d’apporter une véritable valeur stratégique
- Développer des insights commerciaux permettant d’éduquer et de challenger les prospects
- Maîtriser les techniques de personnalisation du discours commercial
- Apprendre à remettre en question les pratiques du client de manière constructive
- Structurer des conversations commerciales orientées enjeux, valeur et résultats
- Construire des propositions de valeur capables de démontrer l’impact économique de la solution
- Gérer les objections et négociations en conservant une posture de conseiller stratégique
- Déployer la méthode Challenger Sale au niveau individuel et collectif et mesurer son impact sur la performance commerciale

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Sales Managers et responsables d’équipes commerciales
- Account Executives et Key Account Managers
- Business Developers et responsables du développement commercial
- Ingénieurs commerciaux et Sales Engineers
- Responsables grands comptes et Strategic Account Managers
- Sales Enablement Managers et Sales Coaches
- Responsables Revenue Operations
- Consultants et formateurs en performance commerciale
- Commerciaux B2B intervenant sur des cycles de vente complexes
- Professionnels souhaitant adopter une posture de conseiller stratégique face à des acheteurs expérimentés

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux de la Challenger Sale

- Comprendre les principes et la logique de la méthode Challenger
- Identifier les profils commerciaux et les comportements associés
- Comprendre l’évolution du rôle du commercial face aux acheteurs experts

2 / Comprendre les nouveaux comportements des acheteurs

- Analyser l’autonomie croissante des acheteurs dans leur parcours de décision
- Identifier les attentes des acheteurs B2B informés et exigeants
- Adapter l’approche commerciale aux cycles de vente complexes

3 / Développer la capacité à enseigner au client

- Apporter des insights permettant de remettre en question les pratiques existantes
- Construire un discours fondé sur des données, tendances et enjeux sectoriels
- Transformer l’entretien commercial en échange à forte valeur ajoutée

4 / Personnaliser le message commercial

- Identifier les enjeux spécifiques du client et de son secteur
- Adapter les insights aux priorités économiques et opérationnelles du prospect
- Construire une proposition de valeur différenciante et pertinente

INNOV MAROC

5 / Challenger les croyances et pratiques du client

- Identifier les hypothèses, habitudes et modèles de décision du prospect
- Remettre en question certaines pratiques sans créer de confrontation inutile
- Utiliser le questionnement pour faire émerger de nouvelles perspectives

6 / Maîtriser la conversation commerciale à forte valeur

- Structurer un entretien autour des enjeux plutôt que du produit
- Contrôler le déroulement de la conversation tout en favorisant le dialogue
- Utiliser storytelling, données et preuves pour renforcer l'impact du message

7 / Construire une proposition de valeur orientée résultats

- Relier les solutions proposées aux enjeux business du client
- Quantifier les coûts de l'inaction et les bénéfices potentiels
- Développer des arguments économiques adaptés aux décideurs

8 / Gérer les objections et les acheteurs résistants

- Anticiper les objections liées au prix, au changement et aux risques
- Répondre aux objections par la valeur plutôt que par la justification
- Maintenir une posture de conseil face aux négociations difficiles

9 / Déployer la Challenger Sale dans l'équipe commerciale

- Construire des playbooks, scripts d'insights et matrices de préparation
- Former les commerciaux aux nouvelles postures et pratiques
- Accompagner les managers dans le coaching des conversations Challenger

10 / Mesurer et piloter la performance Challenger

- Définir les KPI adaptés à la méthode et au cycle de vente
- Mesurer l'impact sur conversion, taille des opportunités et durée des cycles

INOV MAROC

- Mettre en place une démarche d’amélioration continue fondée sur les résultats

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.

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