

TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION

Lien : https://innov-maroc.com/formation/techniques-de-vente-et-de-prospection

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC382

CATÉGORIE
Techniques de Vente

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Acquérir une méthode structurée et opérationnelle de prospection commerciale
- Maîtriser les techniques de prospection téléphonique, physique et digitale
- Construire un argumentaire de vente adapté à chaque profil client
- Réussir un entretien de vente en posant les bonnes questions et en valorisant son offre
- Traiter les objections avec assurance et professionnalisme
- Conclure la vente efficacement et consolider la relation client
- Mettre en place un plan d’action personnel pour améliorer ses résultats commerciaux
- Utiliser les outils numériques pour optimiser sa prospection
- Développer une posture commerciale orientée client et résultat

POUR QUI ?

- Commerciaux débutants ou confirmés souhaitant améliorer leurs résultats
- Technico-commerciaux ou chargés d’affaires en relation directe avec les clients
- Responsables ou cadres souhaitant structurer leur démarche de prospection et de vente

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Préparer efficacement sa prospection commerciale

- Identifier et segmenter ses cibles clients avec précision
- Définir son plan de prospection multicanal
- Construire son argumentaire commercial selon la cible

2 / Maîtriser la prospection téléphonique

- Préparer un script d’appel structuré et percutant
- Susciter l’intérêt dès les premières secondes
- Franchir les barrages et obtenir un rendez-vous

3 / Utiliser les outils digitaux dans la prospection

- Prospecter via LinkedIn, email et outils CRM
- Personnaliser ses messages de contact
- Suivre et relancer ses leads avec méthode

4 / Réussir un entretien de découverte client

- Pratiquer l’écoute active et le questionnement efficace
- Identifier les besoins explicites et implicites
- Reformuler et valider les attentes du client

INNOV MAROC

5 / Argumenter avec impact et structuration

- Utiliser les méthodes CAP et SONCAS
- Mettre en avant les bénéfices clients plutôt que les caractéristiques
- S’adapter au profil de l’interlocuteur

6 / Traiter les objections avec efficacité

- Identifier les vraies objections derrière les résistances
- Adopter une posture d’empathie et de solution
- Transformer les objections en arguments de vente

7 / Conclure la vente avec assurance

- Détecter les signaux d’achat et savoir rebondir
- Proposer une conclusion naturelle et engageante
- Fixer les prochaines étapes de manière claire

8 / Fidéliser après la vente

- Mettre en place une démarche de suivi post-vente
- Créer une relation de confiance et de proximité
- Détecter des opportunités de ventes additionnelles

9 / Construire son plan d’action personnel de prospection

- Analyser ses points forts et axes de progrès
- Planifier ses actions quotidiennes et hebdomadaires
- Suivre ses indicateurs de performance commerciale
- Commerciaux débutants ou confirmés souhaitant améliorer leurs résultats
- Technico-commerciaux ou chargés d’affaires en relation directe avec les clients
- Responsables ou cadres souhaitant structurer leur démarche de prospection et de vente

INNOV MAROC

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

09 au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 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 — Tous droits réservés