



## Cycle Ingénieur d'Affaires à l'International

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/cycle-ingenieur-daffaires-a-linternational>

 DURÉE  
**5 jours (35h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC183**

 CATÉGORIE  
**Cycles Métiers  
Commerciaux**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Contribuer à faire émerger des projets et les faire transformer en consultation
- ✓ Construire un réseau relationnel fort en interne comme en externe
- ✓ Développer son business au quotidien
- ✓ Concevoir des solutions sur mesure pertinentes et attractives
- ✓ Négocier une solution globale rentable

### POUR QUI ?

- ✓ Ingénieur d'affaires
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Ingénieur commercial
- ✓ Manager
- ✓ Cadre en charge du développement commercial



## Programme détaillé

### 1 / Se positionner en amont des projets

- Engager la démarche commerciale le plus en amont du projet client
- Optimiser son temps en se concentrant sur les projets porteurs et à potentiel

### 2 / Tisser un réseau de relations au sein de l'organisation cliente

- Établir un contact client efficace et pertinent
- Diagnostiquer les enjeux du projet et bâtir l'offre la plus percutante
- Identifier le circuit de décision du client

### 3 / Mobiliser son équipe interne

- Se positionner en chef d'orchestre
- Communiquer

### 4 / Adopter une organisation commerciale efficace

- Comprendre son rapport au temps
- Construire son organisation personnelle

### 5 / Déterminer une stratégie commerciale et des priorités d'action

- Adopter le marketing d'affaires
- Analyser son portefeuille clients, son positionnement chez le client
- Choisir et prioriser ses cibles

- Segmenter le marché : la matrice de diversification
- Instaurer des revues d'affaires pour mieux développer son portefeuille client
- Fidéliser son client, préparer les prochaines affaires, obtenir des recommandations

## 6 / Concevoir des solutions sur mesure "à valeur ajoutée"

- Impliquer les acteurs projet chez le client dans la construction de la solution
- Structurer son offre technique et commerciale : le contenu d'une offre
- Les meilleures astuces pour rédiger une offre interactive et se démarquer de ses concurrents
- Valoriser sa solution par la forme des supports de présentation
- Valoriser sa solution sur mesure en une page : l'executive summary
- Rédiger une lettre d'accompagnement percutante

## 7 / Vendre la valeur de l'offre face à un groupe client

- Impliquer le client dans la préparation de la réunion commerciale
- Marquer les esprits dès les premières secondes
- Valoriser son approche
- Établir le dialogue, répondre aux objections, engager ses interlocuteurs

## 8 / Négocier d'égal à égal avec le client

- Les 3 terrains de la négociation : technique, commercial, financier
- Identifier les enjeux de la négociation et évaluer le rapport de force
- S'adapter aux forces en présence : la matrice des ressources

## 9 / Préparer sa négociation commerciale

- Anticiper les attaques possibles sur les aspects budgétaires, techniques, juridiques de l'offre
- Définir ses objectifs et ses marges de manœuvre

## 10 / Conduire la négociation de face-à-face

- Rester maître du déroulement de la négociation
- Faire face aux exigences et aux attaques du client
- Obtenir une contrepartie à toute concession
- Éviter les concessions en cascade
- S'affirmer dans les situations difficiles : le DESC

## 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

 29 Juin au 03 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 24 au 28 Août 2026

 Distanciel

 19 au 23 Oct. 2026

 Distanciel

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

## Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>