



GREEN SMILE

C Y C L E D E F O R M A T I O N
L'EXCELLENCE
DANS LE
TECHNICO-COMMERCIAL

FORMATION CONTINUE DE HAUT NIVEAU

UN CYCLE COMPLET DE FORMATION CONTINUE STRUCTURÉ EN 5 MODULES (5 JOURNÉES DISTINCTES)

Introduction

Dans un marché en constante mutation, où les exigences des clients évoluent aussi rapidement que les solutions proposées, les entreprises sont confrontées à un défi majeur: disposer de profils capables de concilier expertise technique, excellence relationnelle et performance commerciale. Les technico-commerciaux d'aujourd'hui ne peuvent plus se contenter de maîtriser un produit ou un service: ils doivent incarner la valeur ajoutée, être force de conseil, et porter une vision stratégique du développement commercial. Face à ces enjeux, cette formation a été conçue pour accompagner les professionnels vers un changement durable de posture, une maîtrise renforcée de leurs outils commerciaux, et une plus grande efficacité dans leur gestion client.

Pourquoi cette formation ?

Dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel, les entreprises ont besoin de profils technico-commerciaux capables de conjuguer maîtrise technique, intelligence relationnelle et stratégie commerciale. Ce workshop vise à transformer les pratiques, renforcer la posture professionnelle et construire une approche commerciale performante et durable.

Ce programme intensif est structuré en 5 modules progressifs, répartis sur plusieurs mois, permettant aux participants de renforcer durablement leurs compétences commerciales, relationnelles et organisationnelles.

Objectifs de la formation

- Développer un réel professionnalisme commercial
- Comprendre les piliers du succès commercial moderne
- Adopter une approche stratégique de la prospection et de la gestion de portefeuille
- Maîtriser la relation client à chaque étape du cycle de vente
- Intégrer des outils digitaux pour la performance commerciale
- Maîtriser les techniques de recouvrement efficaces pour améliorer le suivi et l'encaissement des créances clients

Fiche technique

Titre	Excellence dans le Technico-Commercial
Type de formation	Formation continue professionnelle
Structure	1 cycle de 5 formations (5 journées distinctes)
Lieu	Sofitel Agadir Royal Bay Resort - AGADIR
Dates	2025 : 18 sept - 9 oct - 11 déc. 2026 : 22 jan - 12 fév.
Format	Présentiel (journée complète)
Langues	Français & Arabe
Public cible	<ul style="list-style-type: none">▪ Commerciaux agrofourniture & agroequipement▪ Responsables commerciaux▪ Professionnels du secteur : Semences, Fertilisants, Produits phytosanitaires, Substrats, Autres
Attestation	Certificat de participation délivré à la fin de la formation
Tarif par participant	<ul style="list-style-type: none">▪ Formule Complète (5 modules) : 13 000 MAD HT Idéal pour les participants souhaitant suivre le parcours complet▪ Formule à la carte par module : 3000 MAD HT Flexibilité pour les participants qui choisissent un ou plusieurs modules à la carte

Les Experts Intervenants

Spécialiste en performance commerciale, conférencier international et formateur de haut niveau avec plus de 20 ans d'expérience sur le terrain.

Karim Kadiri est un motivational speaker qui entame sa carrière en tant que commercial chez un concessionnaire automobile en Pennsylvanie en 1994. Après des années de travail chargées de passion, il devient le commercial numéro 1 au monde pour Volvo.

De retour au Maroc en 2007, Karim prit le temps nécessaire pour se familiariser avec la culture de son pays avant d'attaquer l'enseignement et le partage de son savoir. Il est aujourd'hui heureux de partager son savoir via des méthodes parfaitement < Marocanisées>, imprégnées de ses recherches en neuropsychologie et sociologie.



**Karim
KADIRI**

Son approche pédagogique à la One Man Show, est originale et réellement Unique.

Vous trouverez de nombreux témoignages sur :
www.natural-selling.com/temoignages/

Quelques formations gratuites sur sa chaîne

Youtube KARIM KADIRI

Instagram: karim_kadiri_formation

Les Experts Intervenants



**Karim
AIT EL HAJ**

Ancien Cadre commercial au sein de grandes entreprises, leaders de leurs secteurs (automobile, agroalimentaire, chimiques, industriels), je cumule une expérience professionnelle de plus de 24 ans.

Intervenant au sein des masters des universités et écoles supérieures (ENCG, ISCAE, etc.) , et formateur en entreprenariat avec le centre régional d'investissement de Casablanca. Formateur interentreprises, sur différents aspects stratégiques et opérationnelles des équipes commerciales , managers et cadres.

Master Coach Professionnel et Personnel Certifié, j'interviens aux structures des softs skills nécessaires à la réussite personnelle et professionnelle.

Titulaire de 2 masters aux marketing, et commerce international et plusieurs certificats et attestations nationales et internationales, j'ai formé des centaines de managers, cadres et étudiants.

<https://www.karimaitelhaj.ma/>

Programme

Organisation du cycle

Ce cycle de formation est structuré en 5 modules, répartis sur 5 journées au total. Chaque module aborde un pilier fondamental de la réussite commerciale.

Dates des modules

Karim Kadiri

- **Module 1** : 18 septembre 2025
- **Module 2** : 9 octobre 2025
- **Module 3** : 11 décembre 2025

Karim Ait El haj

- **Module 4** : 22 janvier 2026
- **Module 5** : 12 Février 2026

Les participants ont la possibilité de suivre l'intégralité du cycle ou de sélectionner un ou plusieurs modules selon leurs objectifs professionnels.

Programme

Module 1 – 18 septembre 2025

Les Fondamentaux de l'Excellence Commerciale

Horaires de la journée

Début de la session : 09h00

Pause café : 10h30 – 10h45

Pause déjeuner : 13h30 – 14h30

Clôture de la journée : 17h00

Objectifs attendus

- Développer un réel professionnalisme
- Comprendre les 5 piliers du succès commercial
- Développer la maîtrise de soi pour maîtriser l'échange avec son client

Contenu du module

- La variable, c'est l'humain, pas le produit
- Ne pas blâmer le prospect / client
- Connaître vs maîtriser une activité
- Que faire pour vaincre la concurrence ?
- Un commercial à valeur ajoutée
- Éviter l'approche du robot
- Les approches d'influence
- Que veut dire découverte client ?
- Comprendre les besoins non exprimés
- Donner envie d'acheter
- Que veut dire créer le besoin ?
- Vendre la valeur pas le prix
- Open forum (question / réponse)

Programme

Module 2 – 09 octobre 2025

La prospection commerciale

Horaires de la journée

Début de la session : 09h00

Pause café : 10h30 – 10h45

Pause déjeuner : 13h30 – 14h30

Clôture de la journée : 17h00

Objectifs attendus

- Les pratiques gagnantes pour décrocher des marchés de différentes tailles
- Pousser les participants à aller vers les marchés à haut potentiel plutôt que de toujours se tourner vers leur contacts habituels
- Développer une stratégie professionnelle pour un monde qui change

Contenu du module

- Vision et stratégie long terme
- Créer une organisation sans failles
- Exploiter ses bases de données
- L'importance d'un bon ciblage
- Facilité d'accès vs gros potentiel
- Les approches téléphoniques gagnantes
- Comment surmonter les freins (secrétaires)
- Comment parvenir au décideur?
- Comment vaincre sa peur...
- Trouver des prescripteurs
- Bien gérer la première réunion
- Les nouvelles technologies à notre service
- La prospection en ligne

Programme

Module 3 – 11 décembre 2025

La gestion de portefeuille : Fidélisation / Réseautage / Exploitation d'un CRM

Horaires de la journée

Début de la session : 09h00

Pause café : 10h30 – 10h45

Pause déjeuner : 13h30 – 14h30

Clôture de la journée : 17h00

Objectifs attendus

- Apprendre à développer des relations solides et durables
- Acquérir les méthodes et les outils nécessaires pour développer son propre réseau
- Utiliser la technologie moderne dans la fidélisation de sa clientèle.

Contenu du module

- L'importance du premier contact
- Fichiers prospects avec l'optique du long terme
- Suivi à court, moyen et long terme
- SMS, téléphone, Email/Courrier
- Organisation, tableau de bord
- CRM, à qui est-ce que je m'adresse?
- Chaque client a un réseau
- Garder son nom devant les yeux du client
- Des innovations pour maintenir le contact
- Les applications clés pour smartphones
- Organisation personnelle et professionnelle
- Suivi via les réseaux sociaux

Programme

Module 4 – 22 janvier 2026

Le Recouvrement efficace des créances commerciales des clients (partie 1)

Horaires de la journée

Début de la session : 09h00

Pause café : 10h30 – 10h45

Pause déjeuner : 13h-14h

Clôture de la journée : 17h00

Contenu du module

- **A-Les Taches et qualités indispensables de personnes en front et back office clientèle :**
 - Face aux clients et entreprise ;
 - Les 3 rôles indispensables de personne en front office ;
 - Responsabilités et champs de limite avec les services recouvrement ,financiers , etc ... ;
 - Le Recouvrement commercial efficace et son rôle en croissance de l'entreprise .
- **B-Moyens de paiements, lois et utilisation efficace de recouvrement :**
 - Les modes de paiement, utilisation et recouvrement efficace ;
 - La loi 69-21 de délai de paiement et application efficace de recouvrement : lois et pratiques
 - Indices ,Causes et conséquences du retard du paiement ;

Objectifs attendus

- Acquérir des comportements de gestion de recouvrement et efficacité commerciale ;
- Développer et améliorer le chiffre d'affaires encaissé ;
- Mettre en place une procédure efficace de recouvrement ;
- Créer un tableau de bord et mettre en place de bons outils de suivi de recouvrement .

Programme

Module 5 – 12 février 2026

Le Recouvrement efficace des créances commerciales des clients (partie 2)

Horaires de la journée

Début de la session : 09h00

Pause café : 10h30 – 10h45

Pause déjeuner : 13h-14h

Clôture de la journée : 17h00

Contenu du module

C-Processus efficace interne et externe de recouvrement :

- Comprendre l'importance de la mise en place d'un processus de recouvrement harmonisé ;
- Diagnostiquer et mieux maîtriser l'encours client ;
- Élaborer un tableau de bord : mettre en place des indicateurs de performance ;

D-Indicateurs, relances et suivi efficace des créances commerciales :

- Préciser et déterminer des indicateurs de gestion de recouvrement efficace ;
- Savoir relancer les différentes catégories de clients :
- Gérer/optimiser l'élaboration d'une procédure de relance des créances clients ;
- Mettre en place des bons outils de gestion pour gérer les recouvrements.

Objectifs attendus

- Acquérir des comportements de gestion de recouvrement et efficacité commerciale ;
- Développer et améliorer le chiffre d'affaires encaissé ;
- Mettre en place une procédure efficace de recouvrement ;
- Créer un tableau de bord et mettre en place de bons outils de suivi de recouvrement .

Formulaire d'inscription

https://docs.google.com/forms/d/1_pYvNTeZx4RKAPD_Rf80OCOvUyacg4i-_uzR9hRNE3A/edit

C Y C L E D E F O R M A T I O N
L'EXCELLENCE
DANS LE
TECHNICO-COMMERCIAL

Éditions précédentes



Organisateur



Green Smile est un cabinet de conseil fondé en mars 2009. Nous proposons des formations et des événements innovants pour accompagner les producteurs agricoles dans l'optimisation de leurs pratiques culturales.

Les activités et événements organisés par Green Smile visent à aborder des thématiques concrètes liées aux techniques de production, à la logistique, aux marchés, au marketing et aux stratégies commerciales. Notre mission est de connecter les producteurs aux experts du monde entier afin de les orienter et les accompagner dans leur parcours technique.

Nous sommes les organisateurs des conférences Tomato Morocco, Potato Morocco et Morocco Berry Conference, qui ont réuni à ce jour plus de 500 participants et acteurs clés des filières tomate, pomme de terre et fruits rouges.

C Y C L E D E F O R M A T I O N

L'EXCELLENCE

DANS LE

T E C H N I C O - C O M M E R C I A L

Pour le bon déroulement de la formation, les places sont limitées !

Inscrivez-vous dès maintenant en nous contactant à l'adresse suivante :
contact@greensmile.ma | 06 66 66 86 05