

Vendre des Solutions Logistiques et Supply Chain aux Industriels et aux E-Commerçants : WMS, TMS et Last-Mile

Lien : https://maroc-performance.com/formation/vendre-des-solutions-logistiques-et-supply-chain-aux-industriels-et-aux-e-commercants-wms-tms-et-last-mile

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM157

CATÉGORIE
Ventes Sectorielles & Solutions Spécialisées

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux stratégiques et opérationnels de la Supply Chain industrielle et e-commerce
- Maîtriser les fonctionnalités et cas d’usage des solutions WMS, TMS et Last-Mile
- Comprendre l’articulation entre ERP, WMS, TMS, OMS et plateformes e-commerce
- Identifier et qualifier les prospects présentant un potentiel élevé
- Diagnostiquer les problématiques d’entreposage, transport et livraison
- Transformer les dysfonctionnements logistiques en opportunités commerciales
- Construire une proposition de valeur orientée productivité, réduction des coûts et amélioration du service
- Élaborer un Business Case démontrant le ROI des solutions proposées
- Vendre auprès de plusieurs interlocuteurs : Supply Chain, Logistique, IT, Finance, Achats et Direction Générale
- Gérer les objections liées au prix, à l’intégration, à la migration et au changement
- Maîtriser le processus de vente complexe jusqu’au Closing et à la contractualisation
- Développer les comptes existants grâce aux stratégies d’upselling et de cross-selling

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Business Developers spécialisés en Supply Chain et logistique
- Account Executives et Enterprise Account Executives
- Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Business Development Managers
- Sales Engineers et équipes Avant-Vente
- Solution Consultants et Presales Consultants
- responsables commerciaux des solutions WMS, TMS et Last-Mile
- responsables commerciaux de logiciels Supply Chain et logistiques
- responsables développement commercial auprès des industriels
- responsables comptes e-commerce et retail
- Consultants en Supply Chain et transformation digitale
- professionnels souhaitant développer la vente de solutions technologiques et logistiques auprès des industriels, distributeurs et e-commerçants

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux de la Supply Chain moderne

- Identifier les principaux défis des industriels et e-commerçants
- Comprendre les enjeux de coûts, délais, stocks, traçabilité et satisfaction client
- Identifier les leviers de performance logistique pouvant générer une opportunité commerciale

2 / Maîtriser l’écosystème des solutions logistiques

- Comprendre le rôle et les fonctionnalités d’un WMS, TMS et des solutions Last-Mile
- Identifier les interactions entre ERP, WMS, TMS, OMS et plateformes e-commerce
- Relier chaque technologie aux problématiques opérationnelles du client

3 / Identifier et qualifier les prospects à potentiel

- Définir l’ICP des industriels, distributeurs et e-commerçants
- Identifier les entreprises présentant des enjeux logistiques significatifs
- Construire une grille de qualification basée sur volumes, complexité et maturité digitale

4 / Diagnostiquer les opérations d’entreposage avec une approche consultative

- Analyser réception, stockage, préparation, picking, emballage et expédition
- Identifier les dysfonctionnements et pertes de productivité
- Transformer les problèmes opérationnels en opportunités WMS

5 / Diagnostiquer le transport et construire une opportunité TMS

Maroc Performance

- Analyser coûts, flux, transporteurs, planification et suivi des livraisons
- Identifier les leviers d’optimisation du transport
- Démontrer la valeur d’un TMS dans la planification et le pilotage des flux

6 / Vendre la transformation du Last-Mile

- Identifier les enjeux de livraison à domicile, points relais et click & collect
- Comprendre les attentes des consommateurs en matière de rapidité et visibilité
- Construire une proposition de valeur autour du coût et de la qualité de livraison

7 / Construire une proposition de valeur Supply Chain

- Quantifier économies, gains de productivité et réduction des délais
- Relier les bénéfices opérationnels aux objectifs financiers du client
- Construire un Business Case adapté aux enjeux du prospect

8 / Conduire une vente complexe multi-interlocuteurs

- Identifier DSI, Supply Chain, Logistique, Finance, Achats et Direction Générale
- Cartographier les influenceurs, décideurs et utilisateurs
- Construire une stratégie de vente adaptée à chaque partie prenante

9 / Gérer les objections et la concurrence

- Répondre aux objections liées au coût, intégration, migration et conduite du changement
- Comparer les solutions sur la valeur et non uniquement sur le prix
- Défendre le ROI et réduire le risque perçu du projet

10 / Construire et présenter une solution intégrée

- Combiner WMS, TMS, Last-Mile et services associés
- Adapter l’architecture fonctionnelle au contexte du client
- Présenter une solution de manière claire aux décideurs techniques et métiers

Maroc Performance

11 / Piloter le cycle de vente jusqu'au Closing

- Structurer démonstrations, ateliers, POC et propositions commerciales
- Définir les critères de décision et les prochaines étapes
- Sécuriser le Closing et préparer la contractualisation

12 / Développer les comptes et mesurer la performance commerciale

- Identifier les opportunités d'upselling et cross-selling
- Piloter pipeline, taux de conversion, durée du cycle et valeur moyenne des contrats
- Construire une stratégie durable de développement commercial sur les marchés industriels et e-commerce

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

15 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 16 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 11 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 06 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance