

Développer les Ventes en Afrique de l'Est et en Afrique Australe : Kenya, Éthiopie, Tanzanie, Afrique du Sud et Marchés Émergents

Lien : https://maroc-performance.com/formation/developper-les-ventes-en-afrique-de-lest-et-en-afrique-australe-kenya-ethiopie-tanzanie-afrique-du-sud-et-marches-emergents

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM160

CATÉGORIE
Marchés Africains, ZLECAf & Distribution Régionale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les dynamiques commerciales des marchés d’Afrique de l’Est et d’Afrique australe
- Identifier les différences économiques, culturelles et commerciales entre Kenya, Éthiopie, Tanzanie et Afrique du Sud
- Évaluer le potentiel commercial et prioriser les marchés émergents
- Construire une stratégie d’entrée et de développement adaptée à chaque pays
- Définir un ICP et segmenter efficacement les comptes prioritaires
- Adapter proposition de valeur, argumentaire et approche commerciale aux réalités locales
- Maîtriser les techniques de prospection B2B multicanale sur les marchés africains
- Construire et piloter un réseau de partenaires, distributeurs et intégrateurs locaux
- Gérer les cycles de vente complexes et identifier les principaux décideurs
- Développer ses compétences de négociation interculturelle
- Identifier et maîtriser les principaux risques commerciaux, financiers, réglementaires et logistiques
- Construire une feuille de route régionale permettant d’accélérer durablement les ventes en Afrique de l’Est et en Afrique australe

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux et Sales Directors
- Business Development Managers
- Regional Sales Managers – Afrique
- Area Sales Managers
- Country Managers
- Export Sales Managers
- International Business Development Managers
- Key Account Managers et Strategic Account Managers
- Enterprise Account Executives
- responsables Expansion et Market Development
- Responsables partenariats et réseaux de distribution
- Entrepreneurs et dirigeants souhaitant développer leur activité sur les marchés africains
- Professionnels du commerce international souhaitant structurer une stratégie commerciale en Afrique de l’Est et en Afrique australe

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les marchés d’Afrique de l’Est et d’Afrique australe

- Identifier les caractéristiques économiques et commerciales du Kenya, de l’Éthiopie, de la Tanzanie et de l’Afrique du Sud
- Comprendre les différences entre marchés matures, marchés en croissance et marchés émergents
- Identifier les secteurs présentant les meilleures opportunités commerciales

2 / Analyser le potentiel commercial par pays

- Évaluer taille de marché, croissance, concurrence et pouvoir d’achat
- Identifier les secteurs prioritaires et segments à fort potentiel
- Construire une matrice d’attractivité et de potentiel par pays

3 / Définir l’Ideal Customer Profile (ICP)

- Identifier les entreprises et organisations présentant le meilleur potentiel
- Segmenter les prospects par secteur, taille, localisation et besoins
- Construire des personas adaptés aux différents marchés africains

4 / Adapter la stratégie commerciale aux réalités locales

- Adapter proposition de valeur, argumentaire et positionnement
- Tenir compte des pratiques commerciales et spécificités culturelles
- Ajuster les stratégies selon le niveau de maturité du marché

5 / Maîtriser les techniques de prospection B2B régionales

Maroc Performance

- Construire des listes de comptes et prospects prioritaires
- Exploiter LinkedIn, événements professionnels, réseaux locaux et partenaires
- Mettre en place des séquences de prospection multicanales

6 / Construire un réseau de partenaires et distributeurs

- Identifier agents, distributeurs, intégrateurs et partenaires locaux
- Définir les critères de sélection et d’évaluation
- Structurer des accords de partenariat et mécanismes d’animation commerciale

7 / Maîtriser les cycles de vente complexes en Afrique

- Identifier les décideurs, influenceurs et parties prenantes
- Cartographier les processus de décision et d’achat
- Adapter les méthodes de qualification aux cycles de vente locaux

8 / Négocier et vendre dans des environnements multiculturels

- Comprendre les styles de négociation selon les marchés
- Développer une communication commerciale interculturelle
- Gérer les différences de perception de la valeur, du prix, des délais et des engagements

9 / Gérer les risques commerciaux et financiers

- Identifier les risques de change, paiement, crédit et solvabilité
- Évaluer les risques réglementaires, politiques et logistiques
- Mettre en place des mécanismes de sécurisation des transactions

10 / Construire une stratégie de pricing et de distribution

- Adapter prix, conditions commerciales et modèles de revenus
- Évaluer les coûts logistiques et contraintes locales
- Concevoir des modèles directs, indirects ou hybrides de distribution

Maroc Performance

11 / Piloter le développement commercial régional

- Définir objectifs, pipeline, quotas et KPI par pays
- Construire un plan d’action commercial régional
- Mettre en place un reporting permettant de comparer les performances des marchés

12 / Construire une feuille de route d’expansion en Afrique

- Prioriser les pays selon potentiel, risque et capacité d’exécution
- Définir une stratégie d’entrée puis d’expansion progressive
- Construire un plan à 12-36 mois pour développer durablement les ventes régionales

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

30 Nov. au 09 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
18 au 27 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 14 Juil. 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