

Marketing de l'Offshoring et des Services BPOITO : attirer les donneurs d'ordre internationaux

Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-de-loffshoring-et-des-services-bpoito-attirer-les-donneurs-dordre-internationaux

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
MAR105

CATÉGORIE
Marketing Industriel, Énergie, Mines et BTP

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités du Marketing B2B appliqué à l’Offshoring, au BPO et à l’ITO.
- Analyser les marchés internationaux afin d’identifier les secteurs, pays et donneurs d’ordre à fort potentiel.
- Construire un positionnement différenciant pour une entreprise de services externalisés.
- Transformer les capacités opérationnelles, technologiques et humaines en proposition de valeur commerciale.
- Développer une marque B2B crédible capable de rassurer les grands donneurs d’ordre internationaux.
- Mettre en place une stratégie Account-Based Marketing ciblant les comptes stratégiques.
- Maîtriser les techniques de Lead Generation, Social Selling et prospection commerciale internationale.
- Développer une stratégie de Content Marketing et de Thought Leadership pour renforcer l’autorité du prestataire.
- Exploiter le Digital Marketing, le SEO, les salons professionnels et les événements B2B pour générer des opportunités.
- Construire des Business Cases intégrant TCO, économies, productivité, ROI et valeur créée pour le client.
- Optimiser la participation aux RFI, RFP et appels d’offres internationaux.
- Valoriser la cybersécurité, la conformité, la protection des données et la résilience comme facteurs de différenciation.
- Mettre en place un dispositif de pilotage commercial et marketing fondé sur les données et la performance.
- Construire une stratégie internationale scalable permettant d’attirer, convertir et fidéliser durablement les donneurs d’ordre BPO/ITO.

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs Généraux et dirigeants d’entreprises d’Offshoring, BPO et ITO.
- Directeurs Marketing, Chief Marketing Officers et responsables Marketing B2B.
- Directeurs Commerciaux, Sales Directors et responsables Business Development international.
- Responsables Grands Comptes et Strategic Account Managers.
- Responsables Outsourcing, Nearshoring et Managed Services.
- Responsables BPO, ITO, KPO et Shared Services Centers.
- Responsables Digital Marketing, Lead Generation et Demand Generation.
- Responsables Communication, Brand Marketing et Corporate Communication.
- Responsables Bid Management, RFP/RFI et appels d’offres internationaux.
- Responsables Customer Experience et qualité de service BPO.
- Responsables Transformation Digitale et développement des offres technologiques.
- Consultants en stratégie, Offshoring, BPO, ITO et développement international.
- Business Developers et professionnels chargés de conquérir les marchés internationaux.
- Managers souhaitant développer une stratégie structurée d’acquisition et de fidélisation de donneurs d’ordre internationaux.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du Marketing de l’Offshoring et des services BPO/ITO

- Comprendre les modèles économiques, les chaînes de valeur et les spécificités du marché international de l’Offshoring.
- Identifier les différences entre BPO, ITO, KPO, SSC, Managed Services et autres modèles de services externalisés.
- Définir les facteurs de compétitivité permettant à un prestataire de se positionner face aux acteurs internationaux.

2 / Analyse du marché mondial et identification des opportunités

- Analyser les tendances internationales de l’externalisation des processus métiers et des services IT.
- Identifier les secteurs, pays et segments présentant le meilleur potentiel de demande.
- Construire une cartographie des opportunités en fonction des besoins, volumes, contraintes et critères de sélection des donneurs d’ordre.

3 / Positionnement stratégique d’une offre BPO/ITO

- Définir une proposition de valeur différenciante fondée sur les coûts, la qualité, l’expertise, la technologie et la proximité.
- Positionner l’offre selon les besoins spécifiques des entreprises internationales et leurs enjeux de transformation.
- Construire une architecture d’offres permettant de cibler différents segments de clients et niveaux de maturité.

4 / Proposition de valeur et avantages compétitifs

- Transformer les capacités opérationnelles, technologiques et humaines en arguments commerciaux à forte valeur.
- Valoriser les avantages liés au nearshoring, à la proximité géographique, aux compétences linguistiques et à la compatibilité culturelle.

Maroc Performance

- Démontrer la capacité du prestataire à générer des gains de productivité, de qualité, de flexibilité et de maîtrise des coûts.

5 / Branding et réputation d’un prestataire Offshoring

- Construire une marque B2B capable de rassurer les grandes entreprises et donneurs d’ordre internationaux.
- Développer des preuves de crédibilité : certifications, références clients, expertise sectorielle, SLA et indicateurs de performance.
- Déployer une stratégie de communication renforçant la confiance, la différenciation et la visibilité internationale.

6 / Account-Based Marketing et ciblage des donneurs d’ordre

- Identifier et sélectionner les comptes internationaux présentant le meilleur potentiel d’externalisation.
- Cartographier les décideurs, influenceurs, acheteurs et responsables métiers au sein des organisations ciblées.
- Construire des campagnes ABM personnalisées adaptées aux problématiques spécifiques de chaque grand compte.

7 / Lead Generation et prospection internationale

- Construire des stratégies de génération de leads adaptées aux marchés BPO/ITO internationaux.
- Exploiter LinkedIn, e-mailing, contenu B2B, événements professionnels et réseaux d’affaires pour identifier les prospects.
- Mettre en place des séquences de prospection multicanales permettant de transformer les prospects en opportunités commerciales.

8 / Content Marketing et Thought Leadership B2B

- Produire des contenus démontrant l’expertise du prestataire sur les enjeux métiers, technologiques et opérationnels des donneurs d’ordre.
- Développer des études de marché, livres blancs, études de cas et contenus experts adaptés aux décideurs internationaux.
- Utiliser le Thought Leadership pour renforcer la crédibilité et accélérer la prise de décision des prospects.

9 / Marketing digital et visibilité internationale

Maroc Performance

- Développer une stratégie SEO, SEA, Social Selling et Content Marketing adaptée aux marchés internationaux.
- Optimiser le site web, les landing pages et les contenus pour les recherches liées au BPO, ITO, outsourcing et nearshoring.
- Mettre en place des dispositifs de conversion permettant de transformer le trafic international en leads qualifiés.

10 / Salons, événements et Business Development international

- Identifier les salons, conférences et événements spécialisés permettant de rencontrer les donneurs d'ordre internationaux.
- Construire une stratégie de participation combinant networking, rendez-vous B2B, démonstrations et communication événementielle.
- Organiser le suivi post-événement afin de transformer les contacts établis en opportunités commerciales concrètes.

11 / Pricing, Business Case et démonstration du ROI

- Construire des modèles tarifaires compétitifs adaptés aux différents marchés et modèles d'externalisation.
- Élaborer des Business Cases démontrant les économies, gains de productivité et bénéfices opérationnels pour le client.
- Calculer et présenter le TCO, le ROI et le coût total d'externalisation afin de faciliter la décision du donneur d'ordre.

12 / Réponse aux appels d'offres et processus de sélection

- Comprendre les critères utilisés par les grandes entreprises pour sélectionner leurs prestataires BPO/ITO.
- Construire des réponses commerciales, techniques et financières adaptées aux RFP, RFI et appels d'offres internationaux.
- Coordonner Marketing, Sales, Opérations, IT, Juridique et Finance pour construire une proposition compétitive.

13 / Confiance, conformité et gestion des risques internationaux

- Valoriser les dispositifs de cybersécurité, protection des données, continuité d'activité et résilience opérationnelle.
- Intégrer les exigences réglementaires, contractuelles et sectorielles dans le discours commercial international.
- Transformer la maîtrise des risques, la conformité et la gouvernance en arguments de différenciation commerciale.

Maroc Performance

14 / Stratégie d’acquisition et développement international des activités BPO/ITO

- Construire un plan commercial et marketing permettant de pénétrer progressivement les marchés internationaux prioritaires.
- Définir les KPI d’acquisition, pipeline, conversion, coût d’acquisition et valeur client pour piloter la croissance.
- Élaborer une feuille de route permettant de passer d’une logique de prospection à une stratégie durable de conquête et de fidélisation des donneurs d’ordre.

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 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
27 Sep. au 08 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