

Soutien Marketing à la Force de Vente

Lien : https://maroc-performance.com/formation/soutien-marketing-a-la-force-de-vente

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC92

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Mieux comprendre les attentes et les besoins des équipes Marketing et Force de Vente
- Acquérir des méthodes pour partager les deux visions marketing et force de vente
- Maîtriser les principaux outils et supports de vente
- Intégrer les outils print, Web et medias sociaux pour renforcer la synergie

POUR QUI ?

- Responsable marketing
- Responsable commercial
- Chef de produit
- Chef de marché
- Chef de projet marketing



Programme détaillé

1 / Renforcer la coopération Marketing-Vente

- Conduire un projet impliquant les équipes commerciales et marketing
- Mettre en place une veille marketing et commerciale
- Analyser en commun les "affaires gagnées" et "affaires perdues"
- Partager l'information par les blogs et les wikis

2 / Du plan marketing au plan d'action commercial

- Les données marketing utiles au commercial / Les données commerciales utiles au marketing
- Le cercle vertueux :
- R&,D
- Marketing
- Vente
- Informations à partager autour de la base de données clients et du CRM

3 / Accompagner les commerciaux sur le terrain

- Soigner la préparation : objectifs, cibles, organisation, facteurs clés de succès, répartition des rôles
- Cas des visites d'appui, de veille et d'écoute client

4 / Construire un argumentaire de vente orienté client

- S'appuyer sur les besoins et motivations des clients
- Se benchmarker sur les tendances du marché

Maroc Performance

- Prouver l'avantage concurrentiel des offres ou solutions
- Valoriser et hiérarchiser les bénéfices pour le client

5 / Elaborer des supports d'aide à la vente

- Choisir le support d'aide à la vente
- Fiche produit, fiche technique, plaquette, invitations : enjeux, avantages et limites
- Impliquer les commerciaux dans leur réalisation
- Construire des supports favorisant le ré-achat

6 / Vendre ses idées et projets marketing aux commerciaux

- Communiquer aux différentes étapes de la démarche marketing
- Réussir une intervention dans une réunion commerciale

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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

08 au 09 Déc. 2026	Distanciel
21 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance