

# Cycle Agent Commercial

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-agent-commercial*

DURÉE
**5 jours (35h)**

RÉFÉRENCE
**MC187**

CATÉGORIE
**Cycles Métiers Commerciaux**

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Acquérir les fondamentaux du métier d’agent commercial
- Savoir prospecter efficacement et conclure des ventes
- Développer une stratégie commerciale personnelle adaptée
- Maîtriser les techniques de négociation et de fidélisation
- Comprendre le cadre juridique, fiscal et contractuel du métier
- Utiliser les outils numériques pour optimiser son activité
- Piloter son activité commerciale avec des outils adaptés
- Développer des compétences relationnelles fortes
- Savoir collaborer avec plusieurs mandants dans le respect du droit
- Structurer son portefeuille clients pour maximiser ses revenus
- Être en capacité de se positionner sur un marché concurrentiel

## 👥 POUR QUI ?

- ✔ Futurs agents commerciaux souhaitant se lancer en activité indépendante
- ✔ Agents commerciaux débutants ou intermédiaires voulant renforcer leurs compétences
- ✔ Commerciaux salariés en reconversion vers un statut d’indépendant
- ✔ Chefs d’entreprises souhaitant déléguer la prospection à un réseau d’agents
- ✔ Responsables commerciaux voulant former leurs collaborateurs externes

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Comprendre le rôle et les missions d’un agent commercial

- Identifier les spécificités du métier d’agent commercial
- Distinguer agent commercial, VRP et salarié
- Cerner les limites juridiques et contractuelles du métier

### 2 / Développer une stratégie commerciale efficace

- Définir une cible client claire et exploitable
- Établir un plan de prospection structuré
- Déterminer les canaux de vente les plus adaptés

### 3 / Maîtriser les techniques de prospection

- Préparer des argumentaires adaptés aux besoins du client
- Utiliser le téléphone, les mails et les réseaux pour prospecter
- Gérer efficacement les objections dès le premier contact

### 4 / Mener un entretien de vente performant

- Préparer et structurer un rendez-vous commercial
- Identifier les besoins réels du client
- Utiliser les techniques de closing pour conclure

### 5 / Gérer son portefeuille client

Maroc Performance

- Fidéliser la clientèle existante par un suivi régulier
- Prioriser les clients à fort potentiel
- Mettre en place un CRM pour optimiser la relation client

### 6 / Négocier efficacement avec les clients et partenaires

- Développer des stratégies de négociation gagnant-gagnant
- Connaître les marges de manœuvre autorisées
- Gérer les situations conflictuelles avec diplomatie

### 7 / Utiliser les outils digitaux au service de la prospection

- Créer un profil LinkedIn professionnel et optimisé
- Automatiser certaines tâches de prospection avec des outils CRM
- Utiliser les newsletters et e-mails marketing de manière ciblée

### 8 / Connaître le cadre juridique et fiscal de l’agent commercial

- Maîtriser le contrat d’agent commercial
- Connaître les règles liées au statut d’indépendant ou société
- Comprendre les obligations fiscales et comptables

### 9 / Travailler avec des mandants et gérer les exclusivités

- Identifier les attentes et obligations du mandant
- Gérer un portefeuille de mandats multiples sans conflit
- Négocier les conditions de représentation et commissions

### 10 / Développer ses compétences relationnelles

- Travailler son intelligence émotionnelle
- Développer l’écoute active et la posture assertive
- Créer une relation de confiance durable avec le client

Maroc Performance

### 11 / Piloter son activité et fixer ses objectifs

- Mettre en place des indicateurs de performance
- Planifier ses actions commerciales sur le mois et l’année
- Adapter sa stratégie en fonction des résultats obtenus

### 12 / CAS PRATIQUES ADAPTES A VOTRE ACTIVITE

- Futurs agents commerciaux souhaitant se lancer en activité indépendante
- Agents commerciaux débutants ou intermédiaires voulant renforcer leurs compétences
- Commerciaux salariés en reconversion vers un statut d’indépendant
- Chefs d’entreprises souhaitant déléguer la prospection à un réseau d’agents
- Responsables commerciaux voulant former leurs collaborateurs externes

## 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

| | |
|---|---|
| 01 au 05 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 29 Mars au 02 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 24 au 28 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 19 au 23 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 13 au 17 Sep. 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