

Construire et Déployer sa Stratégie Commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/construire-et-deployer-sa-strategie-commerciale

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC194

CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Construire une stratégie commerciale et la décliner en plan d’actions
- Analyser le potentiel de son offre
- Analyser son portefeuille clients et prospects
- Piloter et évaluer ses actions commerciales
- Suivre et faire évoluer sa stratégie

POUR QUI ?

- Directeur et responsable commercial
- Directeur commercial régional
- Directeur des ventes
- Chef de marché
- Chef d'agence



Programme détaillé

1 / Découvrir les notions fondamentales

- La vente de services
- Focus sur les marchés B2B
- Les cycles de vente

2 / Définir les priorités de l'action commerciale en regard de la stratégie

- Traduire les objectifs stratégiques en objectifs commerciaux
- Définir sa zone de responsabilité
- Définir sa stratégie d'objectifs
- Évaluer les ressources nécessaires tant humaines que financières

3 / Analyser son portefeuille clients et prospects

- La loi de Pareto
- La méthode ABC et les différentes typologies de clients et prospects
- Les indices de potentiel et d’accessibilité

4 / Décider des actions et construire son business plan

- Définir ses choix en fonction de son analyse
- Traduire ses décisions en objectifs de vente : le business plan du territoire
- Les actions pour atteindre les objectifs : distribution des produits, promotion et efficacité

Maroc Performance

5 / Déployer le plan d'actions commerciales

- Formaliser et communiquer le plan d'actions commerciales
- Des objectifs collectifs aux objectifs et plans d'actions individuels
- Planifier les actions : clients, marketing opérationnel, management
- Établir son tableau de bord pour piloter et suivre les actions commerciales

6 / Déployer et piloter son activité commerciale

- Choisir ses indicateurs de suivi
- Planifier les actions en synergie avec les équipes marketing ,communication et avant-vente
- Suivre son équipe et piloter les actions commerciales
- Établir des tableaux de bord adaptés à son équipe ou son activité
- Adapter sa stratégie et sa tactique en étant proactif

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

10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Oct. 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC194
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance