

Développer sa Stratégie Commerciale à l’ère du Multicanal

Lien : https://maroc-performance.com/formation/developper-sa-strategie-commerciale-a-lere-du-multicanal

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC195**	**Stratégie Commerciale**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Réfléchir et analyser sa stratégie actuelle
- Déterminer et valider les choix stratégiques
- Formaliser son plan stratégique

POUR QUI ?

- Dirigeants PME/PMI
- Directeurs des ventes
- Chefs d'agence
- Directeurs commerciaux

Maroc Performance



Maroc Performance

Programme détaillé

1 / Bâtir son analyse stratégique

- Connaître la finalité de l'entreprise
- Appréhender l'ambition des dirigeants
- Analyser le marché (externe) et l'entreprise (interne) : établir la matrice SWOT
- Etablir la segmentation stratégique à partir de l'étude marché/produits/utilisation/distribution
- Faire émerger les DAS de l'entreprise : offre produits services/technologies/groupes homogènes de clients

2 / Valider ses choix stratégiques

- Formuler la vision et la faire partager
- Définir son positionnement stratégique
- Utiliser les différentes matrices de situation
- Savoir gérer une stratégie de portefeuille
- Clarifier les choix possibles : domination/différenciation/concentration
- Identifier les options stratégiques, les manœuvres correspondantes et les ressources nécessaires

3 / Elaborer sa planification stratégique

- Définir les objectifs à atteindre
- Identifier et prioriser les actions : chances de succès, potentiels accessibles, niveaux de risques
- Décliner les actions en fonctions des types de cibles : clients existants, partenaires, prospects
- Mettre en place les plans d'actions : plan d’action marketing et plan d’action commercial
- Se doter de tableaux de bord de pilotage
- Faire approprier les plans d’actions par les différents acteurs

Maroc Performance

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

25 au 27 Nov. 2026	Distanciel
27 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 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