

VENTE ET DISTRIBUTION DE PRODUITS ET DE SERVICES

Lien : https://maroc-performance.com/formation/vente-et-distribution-de-produits-et-de-services

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
MC379

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

Maroc Performance

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Maîtriser les techniques de vente et de distribution adaptées aux produits et services
- ✔ Comprendre les attentes et comportements des clients
- ✔ Savoir élaborer et déployer une stratégie commerciale performante
- ✔ Optimiser l’utilisation des canaux de distribution
- ✔ Développer des compétences en négociation et closing
- ✔ Intégrer le marketing dans la stratégie de vente
- ✔ Mettre en place une gestion efficace de la relation client
- ✔ Concevoir et appliquer une politique tarifaire compétitive
- ✔ Améliorer la logistique et la gestion des stocks
- ✔ Adapter les méthodes de vente aux services et produits immatériels
- ✔ Exploiter les opportunités offertes par le e-commerce
- ✔ Gérer et motiver une force de vente
- ✔ Suivre et analyser les indicateurs de performance commerciale
- ✔ Élaborer un plan d’action commercial efficace et mesurable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs commerciaux
- ✔ Responsables des ventes
- ✔ Chefs de produit
- ✔ Responsables marketing
- ✔ Distributeurs et grossistes
- ✔ Agents commerciaux
- ✔ Commerciaux terrain et sédentaires
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Responsables de la relation client
- ✔ Chargés de développement commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la vente et à la distribution

- Concepts clés de la vente et de la distribution
- Rôle stratégique dans la performance commerciale
- Tendances et évolutions du marché

2 / Compréhension du marché et des clients

- Analyse des besoins et attentes des clients
- Segmentation et ciblage du marché
- Études de marché et veille concurrentielle

3 / Stratégies de vente efficaces

- Techniques de prospection et de prise de contact
- Méthodes de qualification des prospects
- Stratégies de conclusion et de fidélisation

4 / Canaux de distribution

- Types de canaux : direct, indirect, mixte
- Choix du canal en fonction du produit et du marché
- Gestion et optimisation des réseaux de distribution

5 / Gestion de la relation client (CRM)

Maroc Performance

- Utilisation d’outils CRM pour le suivi et l’analyse
- Personnalisation de l’expérience client
- Suivi de la satisfaction et traitement des réclamations

6 / Négociation commerciale

- Préparation et argumentation
- Techniques de persuasion et de closing
- Gestion des objections et des conflits

7 / Marketing et vente

- Synergie entre marketing et force de vente
- Actions promotionnelles et merchandising
- Stratégies de communication adaptées aux canaux

8 / Politique tarifaire

- Détermination du prix de vente
- Stratégies de tarification différenciée
- Promotions et remises : impacts et limites

9 / Logistique et distribution physique

- Organisation du stockage et de la livraison
- Gestion des stocks et optimisation des flux
- Relation avec les prestataires logistiques

10 / Vente de services

- Spécificités de la vente de prestations immatérielles
- Gestion des attentes et des résultats
- Fidélisation des clients de services

Maroc Performance

11 / Vente en ligne et e-commerce

- Plateformes et outils de vente en ligne
- Optimisation de l’expérience utilisateur
- Gestion des paiements et de la logistique e-commerce

12 / Gestion de la force de vente

- Recrutement et formation des commerciaux
- Motivation et rémunération des équipes
- Suivi des performances et coaching

13 / Suivi des indicateurs de performance

- Définition et suivi des KPI
- Tableaux de bord commerciaux
- Analyse et actions correctives

14 / Plan d’action commercial

- Élaboration d’une stratégie annuelle de vente
- Déploiement et coordination des actions
- Évaluation et ajustement du plan
- Directeurs commerciaux
- Responsables des ventes
- Chefs de produit
- Responsables marketing
- Distributeurs et grossistes
- Agents commerciaux
- Commerciaux terrain et sédentaires
- Entrepreneurs et dirigeants de PME
- Responsables de la relation client
- Chargés de développement commercial

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

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.

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