

Communication et vente en TPEPME : développez votre visibilité et boostez votre chiffre d’affaires

Lien : https://maroc-performance.com/formation/communication-et-vente-en-tpepme-developpez-votre-visibilite-et-boostez-votre-chiffre-daffaires

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM19

CATÉGORIE
Communication Externe

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les enjeux de la communication et de la vente en TPE/PME
- Définir une stratégie commerciale adaptée à son activité
- Développer la visibilité et l’image de l’entreprise
- Utiliser les outils digitaux pour communiquer efficacement
- Maîtriser les techniques de prospection et de vente
- Fidéliser les clients et améliorer la relation commerciale
- Piloter les performances commerciales grâce aux indicateurs
- Construire un plan d’action commercial structuré et efficace

👥 POUR QUI ?

- ✔ Dirigeants de TPE/PME
- ✔ Responsables commerciaux
- ✔ Chargés de communication
- ✔ Entrepreneurs et créateurs d’entreprise
- ✔ Assistants commerciaux et administratifs
- ✔ Commerciaux terrain et sédentaires
- ✔ Responsables marketing
- ✔ Toute personne impliquée dans le développement commercial d’une TPE/PME

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la communication et à la vente en TPE/PME

- Enjeux commerciaux des petites entreprises
- Importance de l’image de marque
- Relation entre communication et performance commerciale

2 / Définition de la stratégie commerciale

- Analyse du marché et de la concurrence
- Identification des cibles clients
- Positionnement de l’entreprise

3 / Communication d’entreprise

- Construction de l’identité visuelle
- Messages et argumentaires commerciaux
- Communication interne et externe

4 / Communication digitale et réseaux sociaux

- Choix des canaux digitaux
- Gestion des réseaux sociaux
- Création de contenus engageants

5 / Techniques de prospection commerciale

Maroc Performance

- Prospection téléphonique et digitale
- Recherche de nouveaux clients
- Qualification des prospects

6 / Techniques de vente et négociation

- Argumentation commerciale
- Traitement des objections
- Techniques de closing

7 / Fidélisation de la clientèle

- Gestion de la relation client
- Suivi après-vente
- Développement de la satisfaction client

8 / Outils de gestion commerciale

- CRM et suivi des prospects
- Tableaux de bord commerciaux
- Organisation des actions commerciales

9 / Analyse des performances commerciales

- KPI de vente et communication
- Suivi des résultats
- Ajustement des stratégies

10 / Plan d’action commercial et communication

- Élaboration d’un plan opérationnel
- Coordination des actions marketing et vente
- Mise en œuvre d’une stratégie durable

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

04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 20 Août 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