

Segmentation et Ciblage Commercial : Identifier les Bons Clients et Booster la Performance des Ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/segmentation-et-ciblage-commercial-identifier-les-bons-clients-et-booster-la-performance-des-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM65**	**Stratégie Commerciale**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les fondamentaux de la segmentation et du ciblage commercial
- Savoir analyser un marché et identifier ses opportunités
- Définir des critères de segmentation pertinents et efficaces
- Construire des personas clients exploitables en stratégie commerciale
- Sélectionner les segments de marché les plus rentables
- Adapter son offre commerciale aux besoins des cibles
- Développer des stratégies de prospection ciblée performantes
- Améliorer l’efficacité des actions commerciales
- Optimiser le retour sur investissement des campagnes commerciales
- Mettre en place une démarche d’amélioration continue du ciblage

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables commerciaux et chefs de vente
- ✔ Business developers et chargés d’affaires
- ✔ Responsables marketing et marketing stratégique
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✔ Chargés de prospection et développement commercial
- ✔ Toute personne impliquée dans la stratégie commerciale et la conquête de clients

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de la segmentation et du ciblage commercial

- Compréhension des notions de segmentation, ciblage et positionnement
- Rôle stratégique de la segmentation dans la performance commerciale
- Différence entre marché global et segments de marché

2 / Analyse du marché et identification des opportunités

- Étude des marchés et des comportements clients
- Identification des tendances et besoins émergents
- Détection des segments à forte valeur ajoutée

3 / Critères de segmentation efficaces

- Segmentation géographique, démographique et comportementale
- Segmentation psychographique et par besoins
- Choix des critères pertinents selon l’activité

4 / Construction des personas clients

- Définition des profils types de clients
- Analyse des attentes et motivations d’achat
- Création de fiches personas exploitables commercialement

5 / Techniques de ciblage commercial

Maroc Performance

- Sélection des segments prioritaires
- Hiérarchisation des cibles selon leur potentiel
- Allocation optimale des ressources commerciales

6 / Positionnement de l’offre commerciale

- Adaptation de l’offre aux segments ciblés
- Construction d’une proposition de valeur claire
- Différenciation face à la concurrence

7 / Stratégies de prospection ciblée

- Mise en place de campagnes commerciales segmentées
- Utilisation des canaux adaptés à chaque cible
- Optimisation du taux de conversion commercial

8 / Suivi et optimisation de la stratégie de ciblage

- Analyse des performances des segments ciblés
- Ajustement des stratégies selon les résultats
- Amélioration continue du ciblage commercial

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

19 au 23 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 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

Maroc Performance