



Soutien Marketing à la Force de Vente

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/soutien-marketing-a-la-force-de-vente>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC92

 CATÉGORIE
**Marketing
Opérationnel,
Marketing Direct Et
Relationnel**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Mieux comprendre les attentes et les besoins des équipes Marketing et Force de Vente
- ✓ Acquérir des méthodes pour partager les deux visions marketing et force de vente
- ✓ Maîtriser les principaux outils et supports de vente
- ✓ Intégrer les outils print, Web et medias sociaux pour renforcer la synergie

POUR QUI ?

- ✓ Responsable marketing
- ✓ Responsable commercial
- ✓ Chef de produit
- ✓ Chef de marché
- ✓ Chef de projet marketing



Programme détaillé

1 / Renforcer la coopération Marketing-Vente

- Conduire un projet impliquant les équipes commerciales et marketing
- Mettre en place une veille marketing et commerciale
- Analyser en commun les "affaires gagnées" et "affaires perdues"
- Partager l'information par les blogs et les wikis

2 / Du plan marketing au plan d'action commercial

- Les données marketing utiles au commercial / Les données commerciales utiles au marketing
- Le cercle vertueux :
 - R&D
 - Marketing
 - Vente
- Informations à partager autour de la base de données clients et du CRM

3 / Accompagner les commerciaux sur le terrain

- Soigner la préparation : objectifs, cibles, organisation, facteurs clés de succès, répartition des rôles
- Cas des visites d'appui, de veille et d'écoute client

4 / Construire un argumentaire de vente orienté client

- S'appuyer sur les besoins et motivations des clients
- Se benchmarker sur les tendances du marché

- Prouver l'avantage concurrentiel des offres ou solutions
- Valoriser et hiérarchiser les bénéfices pour le client

5 / Elaborer des supports d'aide à la vente

- Choisir le support d'aide à la vente
- Fiche produit, fiche technique, plaquette, invitations : enjeux, avantages et limites
- Impliquer les commerciaux dans leur réalisation
- Construire des supports favorisant le ré-achat

6 / Vendre ses idées et projets marketing aux commerciaux

- Communiquer aux différentes étapes de la démarche marketing
- Réussir une intervention dans une réunion commerciale

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

 11 au 12 Août 2026

 Présentiel - Casablanca

 08 au 09 Oct. 2026

 Distanciel

 08 au 09 Déc. 2026

 Distanciel

 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 12/07/2026 — Réf : MC92
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance