



Outils Marketing pour Forces de Vente

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/outils-marketing-pour-forces-de-vente>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC93

 CATÉGORIE
**Marketing
Opérationnel,
Marketing Direct et
Relationnel**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Utiliser les outils marketing pour élaborer les supports d'aide à la vente
- ✓ Intégrer les nouvelles pratiques digitales

POUR QUI ?

- ✓ Responsable marketing, responsable commercial
- ✓ Chef de produit
- ✓ Chef de marché
- ✓ Chef de projet marketing
- ✓ Responsable promotion des ventes



Programme détaillé

1 / Intégrer les nouveaux enjeux du marketing

- Nouveaux parcours et nouveaux comportements
- Les apports et piliers d'un marketing réinventé
- Les supports d'alignement marketing - ventes (inbound marketing, social selling, content marketing)

2 / Les outils marketing : veille et concurrence

- Partager les données concurrentielles et marchés
- Utiliser les meilleures sources, off et on line
- Présenter le plan marketing à la force de vente

3 / Partager les enjeux marketing

- Présenter le plan marketing à la force de vente
- Un outil clé : l'analyse SWOT
- Des objectifs marketing aux objectifs commerciaux
- L'alignement du plan marketing opérationnel et du plan d'actions commercial

4 / Élaborer des supports d'aide à la vente percutants

- Valoriser et hiérarchiser les bénéfices pour le client
- Prouver l'avantage concurrentiel des offres
- Argumentaires, fiches produits et contenus web

5 / Optimiser les outils de partage et de pilotage

- Le book marketing-vente
- L'utilisation des outils digitaux : Intranet, tableaux de bord ou dashboards, réseaux sociaux, présentations interactives...

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

 17 au 18 Nov. 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>