



Cycle Assistants Commerciaux

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/cycle-assistants-commerciaux>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC190

 CATÉGORIE
**Cycles Métiers
Commerciaux**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Optimiser son positionnement et sa valeur ajoutée auprès du manager commercial
- ✓ Développer l'état d'esprit orienté client au quotidien, en interne et en externe
- ✓ Renforcer ses compétences de communication orale et écrite
- ✓ Acquérir des outils pour contribuer à la conquête de nouveaux clients
- ✓ Participer à l'intégration des nouveaux commerciaux
- ✓ Préparer et gérer les réunions commerciales
- ✓ Comprendre les outils du pilotage commercial
- ✓ Maîtriser les outils d'organisation de l'équipe

POUR QUI ?

- ✓ Assistante commerciale
- ✓ Collaborateur des services ADV et Clients
- ✓ Correspondant clientèle, impliqué dans le circuit de vente

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Prendre la mesure de sa fonction commerciale

- Mission et clés de succès
- La structure, l'organisation, les objectifs et le pilotage d'un service commercial
- Repérer son potentiel de contribution et se positionner proactivement

2 / Exercer pleinement son rôle d'interface communicante

- Identifier les besoins et attentes de ses différents interlocuteurs
- Concilier et hiérarchiser des priorités de nature différente
- Communiquer en interne et en externe : représenter son entreprise et son service
- Organiser et gérer les informations nécessaires à l'activité
- Faire savoir, alerter pour faire réussir l'équipe commerciale

3 / Renforcer la relation client

- L'outil "parcours client" pour optimiser les mises en relation
- Définir un accueil remarquable, en face-à-face et par téléphone
- Rédiger des courriers orientés client
- Faire du traitement des réclamations une priorité
- Organiser les salons et les événements clients

4 / Contribuer à la conquête des clients

- Suivre l'actualité du marché, les concurrents
- Les informations utiles à collecter

- Mettre au point la base de données des références clients

5 / Apporter une aide active à l'animation de l'équipe

- Comprendre les leviers de motivation des commerciaux
- Optimiser l'efficacité des réunions d'équipe
- Accueillir et intégrer les nouveaux commerciaux
- Organiser une convention commerciale ou un séminaire

6 / Contribuer au développement commercial

- Participer aux actions d'accueil et de prospection commerciale
- Mettre en œuvre et mesurer les actions de promotion commerciale

7 / Participer à la coordination de l'activité commerciale

- Suivre, analyser et interpréter la performance commerciale
- Assister l'équipe et l'activité commerciale
- Coordonner administrativement des projets commerciaux

8 / Participer au pilotage de la performance commerciale

- Les indicateurs de l'activité commerciale
- Tenir à jour le tableau de bord des résultats
- Identifier les écarts et savoir les analyser
- Suivre les affaires en cours, alerter sur les échéances

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

 25 au 27 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>

Document généré le 24/10/2026 — Réf : MC190
Maroc Performance — Tous droits réservés