

Réussir les Promotions des Ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/reussir-les-promotions-des-ventes

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC211

CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Intégrer les différentes démarches promotionnelles en fonction des cibles visées
- Appréhender le cadre légal et réglementaire des actions promotionnelles
- Donner les moyens de concevoir et de mettre en œuvre et contrôler la rentabilité des actions de promotion

POUR QUI ?

- Responsables promotion
- Chargés de marketing et de communication commerciale
- Responsables trade marketing

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Déterminer l'importance et le rôle de la promotion des ventes dans la démarche marketing

- La place de la promotion dans le mix marketing et la communication
- Les objectifs et l'impact de la promotion sur les clients, sur les ventes et sur les produits
- L'adaptation aux différentes cibles visées

2 / Connaître et exploiter les différentes techniques promotionnelles

- La promotion par le prix : remises, réductions, offres de remboursements (ODR)
- La promotion par l'objet : primes diverses, différées, auto-payantes, cadeaux et échantillons
- Les offres groupées et la vente en lots
- La promotion par le jeu : les concours, tirages au sort, grattages
- Les séries limitées
- L'offre de reprise : le buy-back
- Les partenariats promotionnels
- Les clubs de clients et cartes fidélité
- Les contraintes légales

3 / Stimuler les réseaux de vente et de distributeurs

- Quel dispositif choisir ?
- Les aspects légaux et fiscaux
- Les facteurs clés de réussite d'un challenge

Maroc Performance

4 / Elaborer et présenter son plan d'action promotionnel

- Détermination de la cible et des objectifs
- Le choix du dispositif et des moyens. Détermination du budget
- Recherche des partenaires/élaboration du brief agence
- Mise au point des supports
- Mobilisation des distributeurs et de la force de vente
- Lancement et suivi de la campagne
- Contrôle des résultats

5 / Evaluer et contrôler l'efficacité et la rentabilité d'une action de promotion

- Analyser les coûts promotionnels
- Estimer les ventes additionnelles
- Calculer le seuil de rentabilité, la marge, et le rapport coûts/bénéfices
- Présenter les résultats et dresser le bilan de l'opération

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	Distanciel
20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 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