



VENTE ET DISTRIBUTION DE PRODUITS ET DE SERVICES

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/vente-et-distribution-de-produits-et-de-services>

 DURÉE
10 jours (70h)

 RÉFÉRENCE
MC379

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

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Maîtriser les techniques de vente et de distribution adaptées aux produits et services
- ✓ Comprendre les attentes et comportements des clients
- ✓ Savoir élaborer et déployer une stratégie commerciale performante
- ✓ Optimiser l'utilisation des canaux de distribution
- ✓ Développer des compétences en négociation et closing
- ✓ Intégrer le marketing dans la stratégie de vente
- ✓ Mettre en place une gestion efficace de la relation client
- ✓ Concevoir et appliquer une politique tarifaire compétitive
- ✓ Améliorer la logistique et la gestion des stocks
- ✓ Adapter les méthodes de vente aux services et produits immatériels
- ✓ Exploiter les opportunités offertes par le e-commerce
- ✓ Gérer et motiver une force de vente
- ✓ Suivre et analyser les indicateurs de performance commerciale
- ✓ Élaborer un plan d'action commercial efficace et mesurable

👤 POUR QUI ?

- ✓ Directeurs commerciaux
- ✓ Responsables des ventes
- ✓ Chefs de produit
- ✓ Responsables marketing
- ✓ Distributeurs et grossistes
- ✓ Agents commerciaux
- ✓ Commerciaux terrain et sédentaires
- ✓ Entrepreneurs et dirigeants de PME
- ✓ Responsables de la relation client
- ✓ Chargés de développement commercial



Programme détaillé

1 / Introduction à la vente et à la distribution

- Concepts clés de la vente et de la distribution
- Rôle stratégique dans la performance commerciale
- Tendances et évolutions du marché

2 / Compréhension du marché et des clients

- Analyse des besoins et attentes des clients
- Segmentation et ciblage du marché
- Études de marché et veille concurrentielle

3 / Stratégies de vente efficaces

- Techniques de prospection et de prise de contact
- Méthodes de qualification des prospects
- Stratégies de conclusion et de fidélisation

4 / Canaux de distribution

- Types de canaux : direct, indirect, mixte
- Choix du canal en fonction du produit et du marché
- Gestion et optimisation des réseaux de distribution

5 / Gestion de la relation client (CRM)

- Utilisation d'outils CRM pour le suivi et l'analyse
- Personnalisation de l'expérience client
- Suivi de la satisfaction et traitement des réclamations

6 / Négociation commerciale

- Préparation et argumentation
- Techniques de persuasion et de closing
- Gestion des objections et des conflits

7 / Marketing et vente

- Synergie entre marketing et force de vente
- Actions promotionnelles et merchandising
- Stratégies de communication adaptées aux canaux

8 / Politique tarifaire

- Détermination du prix de vente
- Stratégies de tarification différenciée
- Promotions et remises : impacts et limites

9 / Logistique et distribution physique

- Organisation du stockage et de la livraison
- Gestion des stocks et optimisation des flux
- Relation avec les prestataires logistiques

10 / Vente de services

- Spécificités de la vente de prestations immatérielles
- Gestion des attentes et des résultats
- Fidélisation des clients de services

11 / Vente en ligne et e-commerce

- Plateformes et outils de vente en ligne
- Optimisation de l'expérience utilisateur
- Gestion des paiements et de la logistique e-commerce

12 / Gestion de la force de vente

- Recrutement et formation des commerciaux
- Motivation et rémunération des équipes
- Suivi des performances et coaching

13 / Suivi des indicateurs de performance

- Définition et suivi des KPI
- Tableaux de bord commerciaux
- Analyse et actions correctives

14 / Plan d'action commercial

- Élaboration d'une stratégie annuelle de vente
- Déploiement et coordination des actions
- Évaluation et ajustement du plan
- Directeurs commerciaux
- Responsables des ventes
- Chefs de produit
- Responsables marketing
- Distributeurs et grossistes
- Agents commerciaux
- Commerciaux terrain et sédentaires
- Entrepreneurs et dirigeants de PME
- Responsables de la relation client
- Chargés de développement 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

🔄 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone** : +212 522 247 210

✉️ **Email** : contact@maroc-performance.com

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 23/10/2026 — Réf : MC379
Maroc Performance — Tous droits réservés