



Vendre des Solutions Logistiques et Supply Chain aux Industriels et aux E-Commerçants : WMS, TMS et Last-Mile

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/vendre-des-solutions-logistiques-et-supply-chain-aux-industriels-et-aux-e-commerçants-wms-tms-et-last-mile>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
COM157

 CATÉGORIE
Ventes Sectorielles & Solutions Spécialisées

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les enjeux stratégiques et opérationnels de la Supply Chain industrielle et e-commerce
- ✓ Maîtriser les fonctionnalités et cas d'usage des solutions WMS, TMS et Last-Mile
- ✓ Comprendre l'articulation entre ERP, WMS, TMS, OMS et plateformes e-commerce
- ✓ Identifier et qualifier les prospects présentant un potentiel élevé
- ✓ Diagnostiquer les problématiques d'entreposage, transport et livraison
- ✓ Transformer les dysfonctionnements logistiques en opportunités commerciales
- ✓ Construire une proposition de valeur orientée productivité, réduction des coûts et amélioration du service
- ✓ Élaborer un Business Case démontrant le ROI des solutions proposées
- ✓ Vendre auprès de plusieurs interlocuteurs : Supply Chain, Logistique, IT, Finance, Achats et Direction Générale
- ✓ Gérer les objections liées au prix, à l'intégration, à la migration et au changement
- ✓ Maîtriser le processus de vente complexe jusqu'au Closing et à la contractualisation
- ✓ Développer les comptes existants grâce aux stratégies d'upselling et de cross-selling

POUR QUI ?

- ✓ Business Developers spécialisés en Supply Chain et logistique
- ✓ Account Executives et Enterprise Account Executives
- ✓ Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- ✓ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✓ Business Development Managers
- ✓ Sales Engineers et équipes Avant-Vente
- ✓ Solution Consultants et Presales Consultants
- ✓ responsables commerciaux des solutions WMS, TMS et Last-Mile
- ✓ responsables commerciaux de logiciels Supply Chain et logistiques
- ✓ responsables développement commercial auprès des industriels
- ✓ responsables comptes e-commerce et retail
- ✓ Consultants en Supply Chain et transformation digitale
- ✓ professionnels souhaitant développer la vente de solutions technologiques et logistiques auprès des industriels, distributeurs et e-commerçants



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux de la Supply Chain moderne

- Identifier les principaux défis des industriels et e-commerçants
- Comprendre les enjeux de coûts, délais, stocks, traçabilité et satisfaction client
- Identifier les leviers de performance logistique pouvant générer une opportunité commerciale

2 / Maîtriser l'écosystème des solutions logistiques

- Comprendre le rôle et les fonctionnalités d'un WMS, TMS et des solutions Last-Mile
- Identifier les interactions entre ERP, WMS, TMS, OMS et plateformes e-commerce
- Relier chaque technologie aux problématiques opérationnelles du client

3 / Identifier et qualifier les prospects à potentiel

- Définir l'ICP des industriels, distributeurs et e-commerçants
- Identifier les entreprises présentant des enjeux logistiques significatifs
- Construire une grille de qualification basée sur volumes, complexité et maturité digitale

4 / Diagnostiquer les opérations d'entreposage avec une approche consultative

- Analyser réception, stockage, préparation, picking, emballage et expédition
- Identifier les dysfonctionnements et pertes de productivité
- Transformer les problèmes opérationnels en opportunités WMS

5 / Diagnostiquer le transport et construire une opportunité TMS

- Analyser coûts, flux, transporteurs, planification et suivi des livraisons
- Identifier les leviers d'optimisation du transport
- Démontrer la valeur d'un TMS dans la planification et le pilotage des flux

6 / Vendre la transformation du Last-Mile

- Identifier les enjeux de livraison à domicile, points relais et click & collect
- Comprendre les attentes des consommateurs en matière de rapidité et visibilité
- Construire une proposition de valeur autour du coût et de la qualité de livraison

7 / Construire une proposition de valeur Supply Chain

- Quantifier économies, gains de productivité et réduction des délais
- Relier les bénéfices opérationnels aux objectifs financiers du client
- Construire un Business Case adapté aux enjeux du prospect

8 / Conduire une vente complexe multi-interlocuteurs

- Identifier DSI, Supply Chain, Logistique, Finance, Achats et Direction Générale
- Cartographier les influenceurs, décideurs et utilisateurs
- Construire une stratégie de vente adaptée à chaque partie prenante

9 / Gérer les objections et la concurrence

- Répondre aux objections liées au coût, intégration, migration et conduite du changement
- Comparer les solutions sur la valeur et non uniquement sur le prix
- Défendre le ROI et réduire le risque perçu du projet

10 / Construire et présenter une solution intégrée

- Combiner WMS, TMS, Last-Mile et services associés
- Adapter l'architecture fonctionnelle au contexte du client

- Présenter une solution de manière claire aux décideurs techniques et métiers

11 / Piloter le cycle de vente jusqu'au Closing

- Structurer démonstrations, ateliers, POC et propositions commerciales
- Définir les critères de décision et les prochaines étapes
- Sécuriser le Closing et préparer la contractualisation

12 / Développer les comptes et mesurer la performance commerciale

- Identifier les opportunités d'upselling et cross-selling
- Piloter pipeline, taux de conversion, durée du cycle et valeur moyenne des contrats
- Construire une stratégie durable de développement commercial sur les marchés industriels et e-commerce

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

 26 Oct. au 04 Nov. 2026

 Présentiel - Casablanca

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : contact@innov-maroc.com

 Web : <https://www.innov-maroc.com>

INNOV MAROC