



Développer les Ventes en Afrique de l'Est et en Afrique Australe : Kenya, Éthiopie, Tanzanie, Afrique du Sud et Marchés Émergents

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/developper-les-ventes-en-afrique-de-lest-et-en-afrique-australe-kenya-ethiopie-tanzanie-afrique-du-sud-et-marches-emergents>

 DURÉE
8 jours (56h)

 RÉFÉRENCE
COM160

 CATÉGORIE
**Marchés Africains,
ZLECAf & Distribution
Régionale**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Comprendre les dynamiques commerciales des marchés d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe
- ✓ Identifier les différences économiques, culturelles et commerciales entre Kenya, Éthiopie, Tanzanie et Afrique du Sud
- ✓ Évaluer le potentiel commercial et prioriser les marchés émergents
- ✓ Construire une stratégie d'entrée et de développement adaptée à chaque pays
- ✓ Définir un ICP et segmenter efficacement les comptes prioritaires
- ✓ Adapter proposition de valeur, argumentaire et approche commerciale aux réalités locales
- ✓ Maîtriser les techniques de prospection B2B multicanale sur les marchés africains
- ✓ Construire et piloter un réseau de partenaires, distributeurs et intégrateurs locaux
- ✓ Gérer les cycles de vente complexes et identifier les principaux décideurs
- ✓ Développer ses compétences de négociation interculturelle
- ✓ Identifier et maîtriser les principaux risques commerciaux, financiers, réglementaires et logistiques
- ✓ Construire une feuille de route régionale permettant d'accélérer durablement les ventes en Afrique de l'Est et en Afrique australe

POUR QUI ?

- ✓ Directeurs commerciaux et Sales Directors
- ✓ Business Development Managers
- ✓ Regional Sales Managers – Afrique
- ✓ Area Sales Managers
- ✓ Country Managers
- ✓ Export Sales Managers
- ✓ International Business Development Managers
- ✓ Key Account Managers et Strategic Account Managers
- ✓ Enterprise Account Executives
- ✓ responsables Expansion et Market Development
- ✓ Responsables partenariats et réseaux de distribution
- ✓ Entrepreneurs et dirigeants souhaitant développer leur activité sur les marchés africains
- ✓ Professionnels du commerce international souhaitant structurer une stratégie commerciale en Afrique de l'Est et en Afrique australe



Programme détaillé

1 / Comprendre les marchés d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe

- Identifier les caractéristiques économiques et commerciales du Kenya, de l'Éthiopie, de la Tanzanie et de l'Afrique du Sud
- Comprendre les différences entre marchés matures, marchés en croissance et marchés émergents
- Identifier les secteurs présentant les meilleures opportunités commerciales

2 / Analyser le potentiel commercial par pays

- Évaluer taille de marché, croissance, concurrence et pouvoir d'achat
- Identifier les secteurs prioritaires et segments à fort potentiel
- Construire une matrice d'attractivité et de potentiel par pays

3 / Définir l'Ideal Customer Profile (ICP)

- Identifier les entreprises et organisations présentant le meilleur potentiel
- Segmenter les prospects par secteur, taille, localisation et besoins
- Construire des personas adaptés aux différents marchés africains

4 / Adapter la stratégie commerciale aux réalités locales

- Adapter proposition de valeur, argumentaire et positionnement
- Tenir compte des pratiques commerciales et spécificités culturelles
- Ajuster les stratégies selon le niveau de maturité du marché

5 / Maîtriser les techniques de prospection B2B régionales

- Construire des listes de comptes et prospects prioritaires
- Exploiter LinkedIn, événements professionnels, réseaux locaux et partenaires
- Mettre en place des séquences de prospection multicanales

6 / Construire un réseau de partenaires et distributeurs

- Identifier agents, distributeurs, intégrateurs et partenaires locaux
- Définir les critères de sélection et d'évaluation
- Structurer des accords de partenariat et mécanismes d'animation commerciale

7 / Maîtriser les cycles de vente complexes en Afrique

- Identifier les décideurs, influenceurs et parties prenantes
- Cartographier les processus de décision et d'achat
- Adapter les méthodes de qualification aux cycles de vente locaux

8 / Négocier et vendre dans des environnements multiculturels

- Comprendre les styles de négociation selon les marchés
- Développer une communication commerciale interculturelle
- Gérer les différences de perception de la valeur, du prix, des délais et des engagements

9 / Gérer les risques commerciaux et financiers

- Identifier les risques de change, paiement, crédit et solvabilité
- Évaluer les risques réglementaires, politiques et logistiques
- Mettre en place des mécanismes de sécurisation des transactions

10 / Construire une stratégie de pricing et de distribution

- Adapter prix, conditions commerciales et modèles de revenus
- Évaluer les coûts logistiques et contraintes locales

- Concevoir des modèles directs, indirects ou hybrides de distribution

11 / Piloter le développement commercial régional

- Définir objectifs, pipeline, quotas et KPI par pays
- Construire un plan d'action commercial régional
- Mettre en place un reporting permettant de comparer les performances des marchés

12 / Construire une feuille de route d'expansion en Afrique

- Prioriser les pays selon potentiel, risque et capacité d'exécution
- Définir une stratégie d'entrée puis d'expansion progressive
- Construire un plan à 12-36 mois pour développer durablement les ventes régionales

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

 30 Nov. au 09 Déc. 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