

Outils Marketing pour Forces de Vente

Lien : https://innov-maroc.com/formation/outils-marketing-pour-forces-de-vente

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC93

CATÉGORIE
Marketing Opérationnel, Marketing Direct et Relationnel

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Utiliser les outils marketing pour élaborer les supports d'aide à la vente
- Intégrer les nouvelles pratiques digitales

POUR QUI ?

- Responsable marketing, responsable commercial
- Chef de produit
- Chef de marché
- hef de projet marketing
- Responsable promotion des ventes

INNOV MAROC

La Référence au Maroc pour la Formation et le Conseil



INNOV MAROC

Programme détaillé

1 / Intégrer les nouveaux enjeux du marketing

- Nouveaux parcours et nouveaux comportements
- Les apports et piliers d’un marketing réinventé
- Les supports d’alignement marketing - ventes (inbound marketing, social selling, content marketing)

2 / Les outils marketing : veille et concurrence

- Partager les données concurrentielles et marchés
- Utiliser les meilleures sources, off et on line
- Présenter le plan marketing à la force de vente

3 / Partager les enjeux marketing

- Présenter le plan marketing à la force de vente
- Un outil clé : l’analyse SWOT
- Des objectifs marketing aux objectifs commerciaux
- L’alignement du plan marketing opérationnel et du plan d’actions commercial

4 / Élaborer des supports d'aide à la vente percutants

- Valoriser et hiérarchiser les bénéfices pour le client
- Prouver l'avantage concurrentiel des offres
- Argumentaires, fiches produits et contenus web

5 / Optimiser les outils de partage et de pilotage

- Le book marketing-vente
- L'utilisation des outils digitaux : Intranet, tableaux de bord ou dashboards, réseaux sociaux, présentations interactives...

INNOV MAROC

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

02 au 03 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 02 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
29 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Sep. au 01 Oct. 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés