

Cycle Assistants Commerciaux

Lien : https://innov-maroc.com/formation/cycle-assistants-commerciaux

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC190

CATÉGORIE
Cycles Métiers Commerciaux

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Optimiser son positionnement et sa valeur ajoutée auprès du manager commercial
- Développer l'état d'esprit orienté client au quotidien, en interne et en externe
- Renforcer ses compétences de communication orale et écrite
- Acquérir des outils pour contribuer à la conquête de nouveaux clients
- Participer à l'intégration des nouveaux commerciaux
- Préparer et gérer les réunions commerciales
- Comprendre les outils du pilotage commercial
- Maîtriser les outils d'organisation de l'équipe

POUR QUI ?

- Assistante commerciale
- Collaborateur des services ADV et Clients
- Correspondant clientèle, impliqué dans le circuit de vente

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Prendre la mesure de sa fonction commerciale

- Mission et clés de succès
- La structure, l'organisation, les objectifs et le pilotage d'un service commercial
- Repérer son potentiel de contribution et se positionner proactivement

2 / Exercer pleinement son rôle d'interface communicante

- Identifier les besoins et attentes de ses différents interlocuteurs
- Concilier et hiérarchiser des priorités de nature différente
- Communiquer en interne et en externe : représenter son entreprise et son service
- Organiser et gérer les informations nécessaires à l'activité
- Faire savoir, alerter pour faire réussir l'équipe commerciale

3 / Renforcer la relation client

- L'outil "parcours client" pour optimiser les mises en relation
- Définir un accueil remarquable, en face-à-face et par téléphone
- Rédiger des courriers orientés client
- Faire du traitement des réclamations une priorité
- Organiser les salons et les événements clients

4 / Contribuer à la conquête des clients

- Suivre l'actualité du marché, les concurrents

INNOV MAROC

- Les informations utiles à collecter
- Mettre au point la base de données des références clients

5 / Apporter une aide active à l'animation de l'équipe

- Comprendre les leviers de motivation des commerciaux
- Optimiser l'efficacité des réunions d'équipe
- Accueillir et intégrer les nouveaux commerciaux
- Organiser une convention commerciale ou un séminaire

6 / Contribuer au développement commercial

- Participer aux actions d’accueil et de prospection commerciale
- Mettre en œuvre et mesurer les actions de promotion commerciale

7 / Participer à la coordination de l’activité commerciale

- Suivre, analyser et interpréter la performance commerciale
- Assister l’équipe et l’activité commerciale
- Coordonner administrativement des projets commerciaux

8 / Participer au pilotage de la performance commerciale

- Les indicateurs de l'activité commerciale
- Tenir à jour le tableau de bord des résultats
- Identifier les écarts et savoir les analyser
- Suivre les affaires en cours, alerter sur les échéances

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

25 au 27 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@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés