

# De la stratégie à l'action : maîtriser la direction commerciale

Atelier Pratique pour Directeurs et Cadres PME

## Formaffaire



**Passez à la vitesse supérieure**

# Le Constat

## La Réalité



## L'Objectif



**Beaucoup savent vendre, mais peinent à structurer.**  
La plupart des responsables commerciaux excellent dans l'action quotidienne mais manquent de méthode pour construire une vision efficace et pilotée.

# Pour qui est cet atelier ?



**Directeurs  
commerciaux  
cherchant la  
rentabilité.**



**Chefs des  
ventes en  
évolution vers  
la direction.**



**Dirigeants de  
PME voulant  
une approche  
organisée.**



**Successeurs  
préparant une  
prise de  
responsabilité.**

*Condition : Avoir une activité commerciale réelle à travailler pendant la formation.*

# Conditions de réussite



L'objectif n'est pas d'exclure, mais de garantir la qualité des échanges et des ateliers. Nous recherchons :



Niveau Bac ou équivalent, avec une expérience significative sur le terrain, jusqu'à Bac+5, avec 2 à 3 ans d'expérience professionnelle.



Au moins 2 à 3 ans dans une fonction commerciale ou de management



Une offre ou activité commerciale réelle à travailler pendant la formation

# L'expert formateur

Formaffaire



**Dr. Taher Sabir**

مدیر خبیر

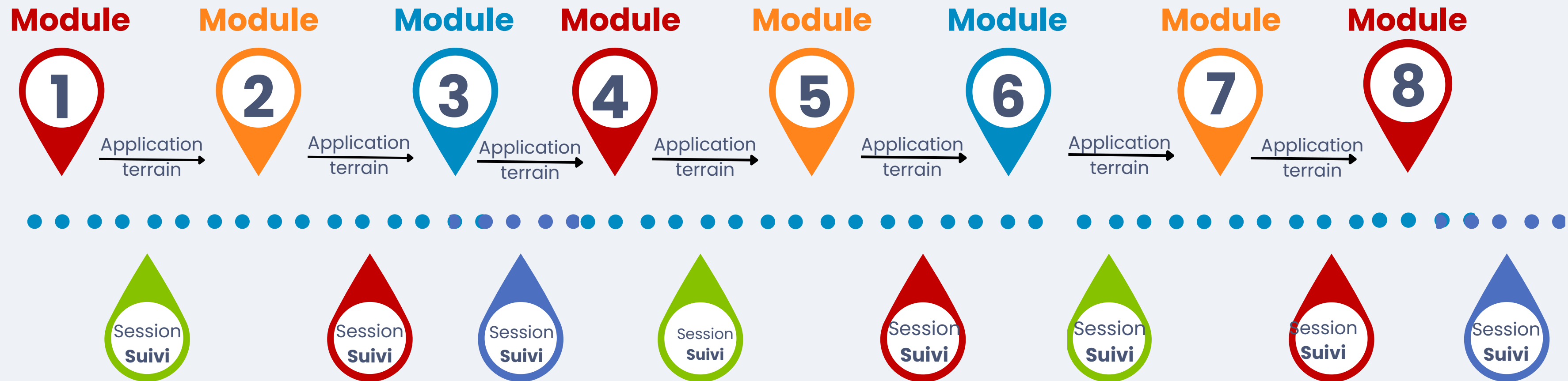


- ✓ 40 ans d'expériences
- ✓ Docteur en sociologie des entreprises
- ✓ Consultant senior en management stratégique
- ✓ Ex Directeur Commercial dans plusieurs secteurs
- ✓ Coach et monitor en développement personnel

# 8 Modules Concrets

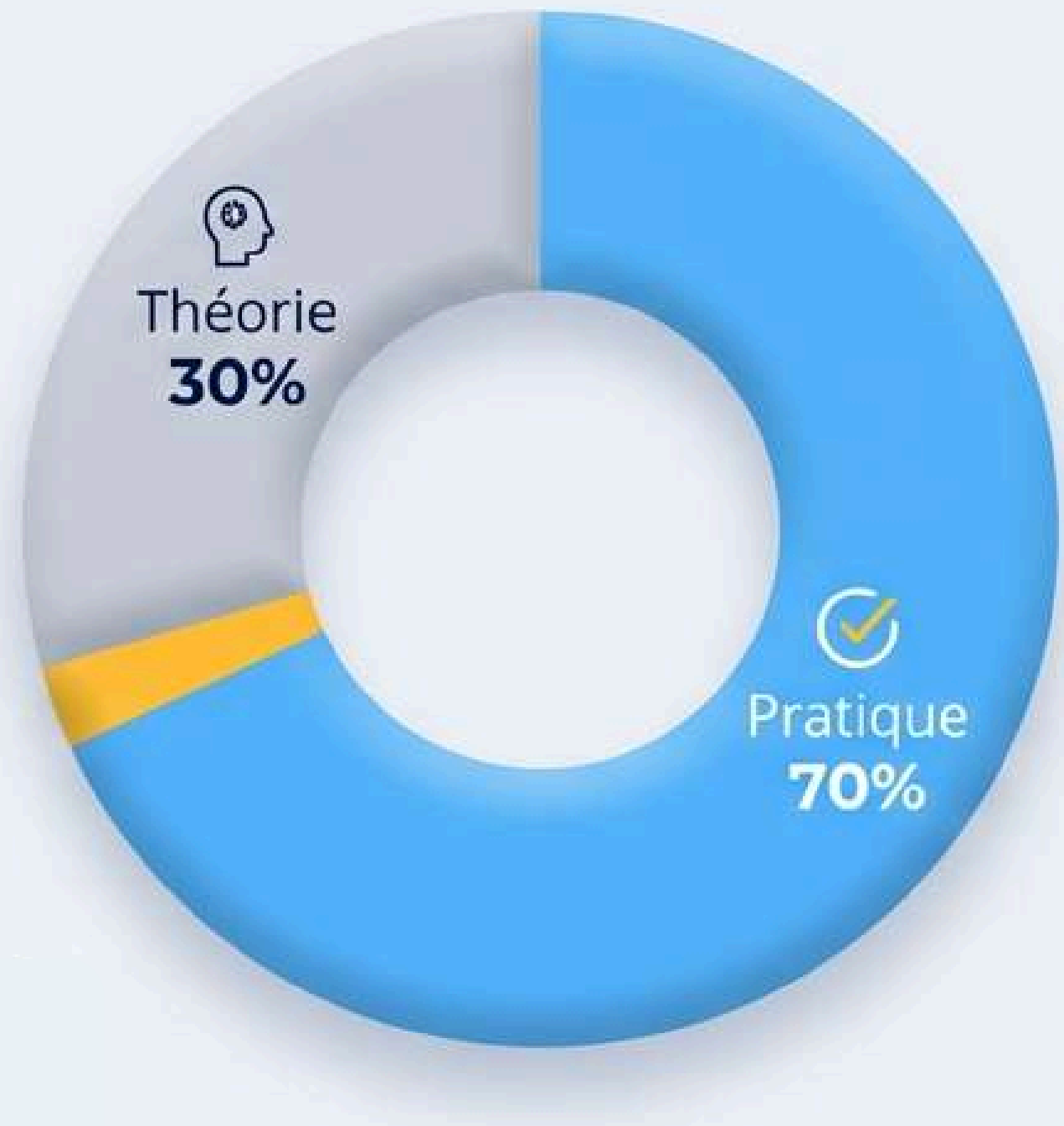


# Démarche Pratique



Temps pour **appliquer** concrètement ce que vous apprenez  
**Avec des sessions de cadrage et d'accompagnement entre séances**

# Démarche Pratique

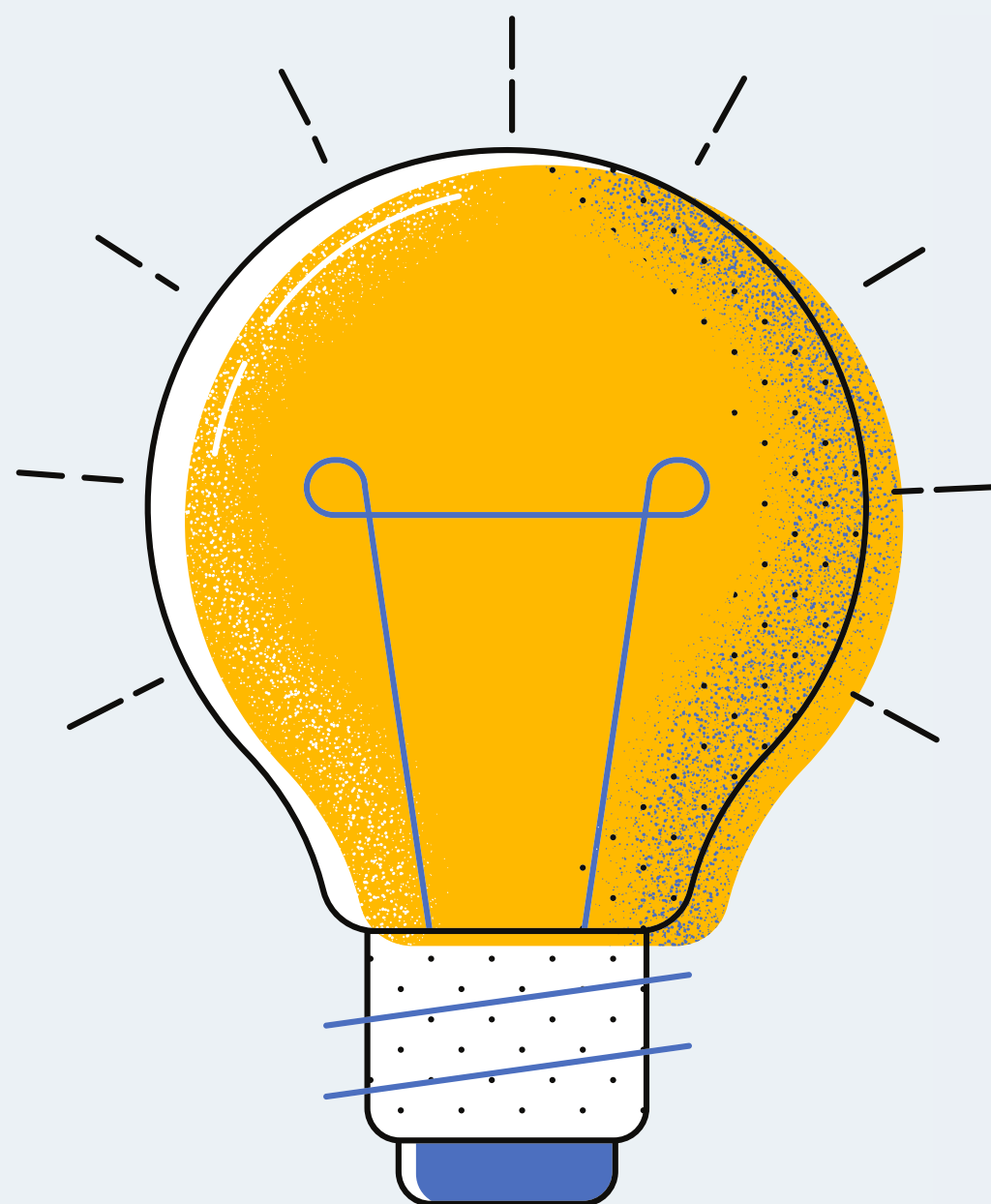


Tout au long du workshop nous travaillons sur :

- **VOTRE** produit,
- **VOTRE** marché,
- **VOS** données

**100% Applicable**

# Pourquoi suivre cette formation



Formation orientée résultats et mise en œuvre Pratique

Méthodologie complète et structurée

Animée par Dr. Taher SABIR un ancien directeur commercial expérimenté

Livrables directement exploitables à votre entreprise

# Pilier 1 : Vision Stratégique & Analyse de l'Offre

## Modules 1 & 2 – Identifier vos batailles prioritaires

### L'Approche

- Segmentation de l'offre en Domaines d'Activité Stratégiques (DAS).
- Utilisation de matrices décisionnelles (McKinsey, BCG) pour évaluer l'attractivité et la compétitivité.
- Identification du "Produit Locomotive" vs "Produit Cœur".



### Vos Livrables

#### Livrables Stratégiques

- ✓ Cartographie complète de vos DAS
- ✓ Matrice de portefeuille produits
- ✓ Choix validé de votre produit stratégique prioritaire

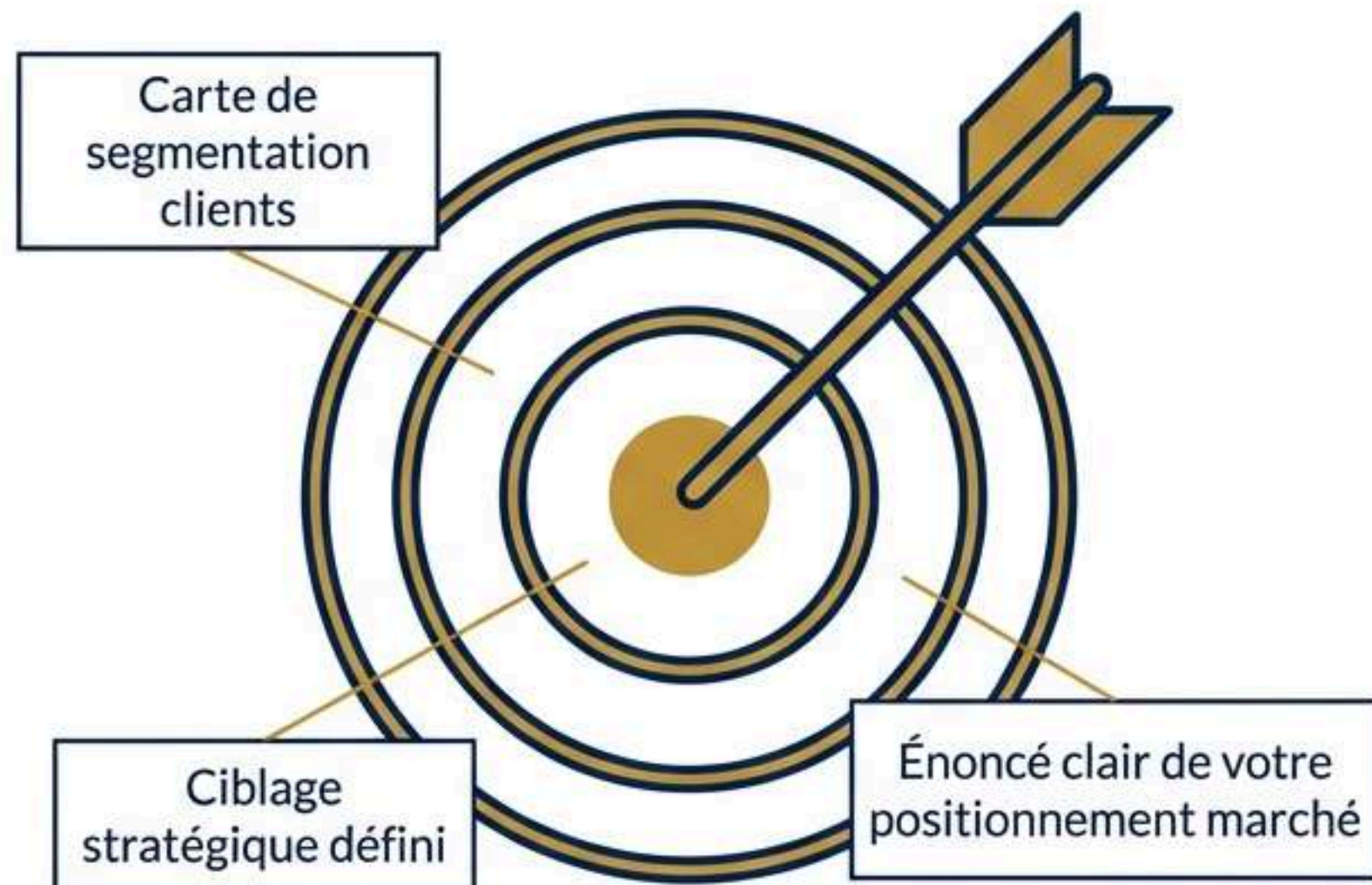
# Pilier 1 : Conquête de Marché & Positionnement

## Module 3 – Comprendre et cibler votre écosystème

### L'Approche

- Analyse externe macro (PESTEL) et concurrentielle (5 forces de Porter).
- Segmentation fine des clients (B2B/B2C) et stratégies de couverture.
- Construction d'une proposition de valeur unique.

### Vos Livrables



# Pilier 2 : Marketing Opérationnel & Digital

## Module 4 – Décliner la stratégie en visibilité



**LIVRABLE :** Vous repartez avec votre Plan Marketing Opérationnel et votre Stratégie de Communication Digitale.

# Pilier 2 : Plan d'Actions & Prévisions de Ventés

## Module 5 – Des objectifs chiffrés et pilotables

- **Objectifs SMART :**  
Transformer l'ambition en chiffres réels.



- **Décomposition du CA :**  
Construction précise par période, par commercial, par secteur géographique.

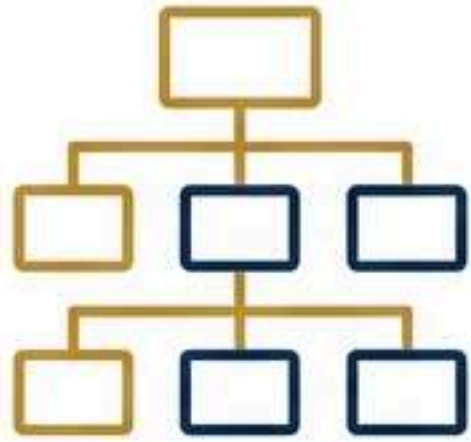
- **Plan d'Action :** Associer chaque chiffre à une action commerciale concrète.

Livrable : Un Budget Prévisionnel de Ventés fiable et un Plan d'Actions Commerciales prêt à l'emploi.

# Pilier 3 : Organisation & Pilotage de la Performance

## Module 6 – Structurer la machine de vente

### Structuration



- Définition des modèles d'organisation et de l'organigramme.
- Rédaction des fiches de postes et responsabilités.



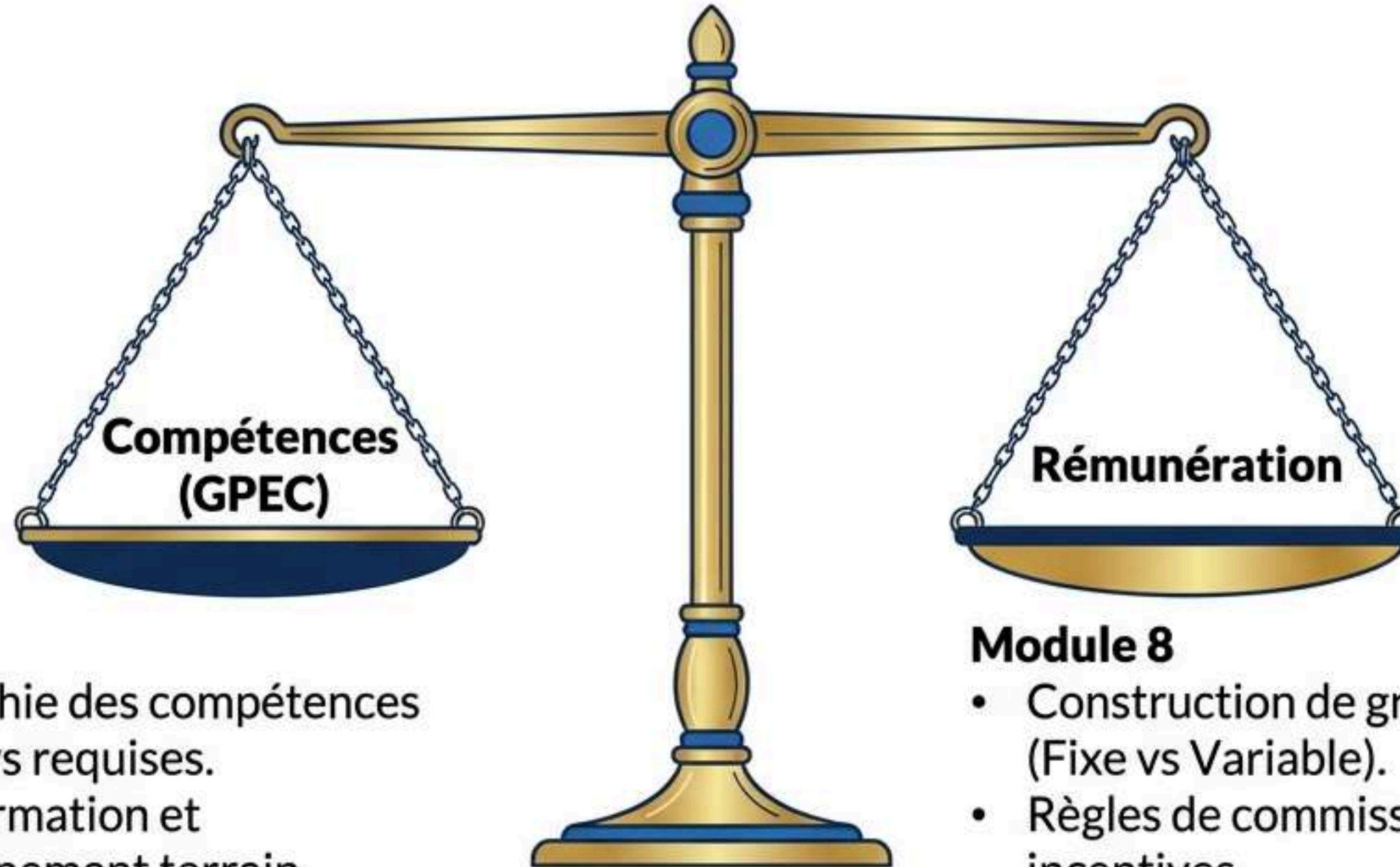
### Pilotage



- Mise en place du CRM et des procédures de gestion client.
- Création des Tableaux de Bord pour un management par objectifs.

# Pilier 3 : Capital Humain & Motivation

## Modules 7 & 8 – Aligner les compétences et les intérêts



### Module 7

- Cartographie des compétences actuelles vs requises.
- Plan de formation et accompagnement terrain.

### Module 8

- Construction de grilles salariales (Fixe vs Variable).
- Règles de commissionnement et incentives.

Livrables Clés : Plan GPEC, Plan de formation, Grille des salaires et Plan de rémunération variable.

# Votre Livrable Final : Le Dossier Stratégique

À l'issue de la formation, vous ne repartez pas avec des notes, mais avec la stratégie écrite de votre entreprise.



- ✓ Matrice des DAS et Portefeuille Produits
- ✓ Positionnement et Segmentation Marketing
- ✓ Plan d'Actions Commerciales Chiffré
- ✓ Tableaux de Bord et Procédures
- ✓ Organigramme et Fiches de Postes
- ✓ Politique de Rémunération et Grilles Salariales

# Organisation Adaptée aux Cadres



## Durée totale

- 6 jours présentiel (Casablanca)
- et 6 sessions de suivi (en ligne)



**Application :** Travail sur votre entreprise entre les sessions

Un rythme qui permet l'assimilation progressive sans surcharge.

# Notre Engagement



## Direction Commerciale 360°



Des méthodes  
éprouvées



Des outils concrets  
et immédiats



Un accompagnement  
personnalisé

# Prochaines Étapes

Prochaine session : Samedi 07/02/26

1

Échangez  
pour valider  
votre  
éligibilité

2

Participez  
à une  
session  
découverte

3

Réservez  
votre place  
(Groupe limité  
à 10-12)

**WhatsApp : 06 05 84 28 29 | Casablanca**

A stylized illustration of a person with a megaphone, symbolizing communication or marketing. In the background, there is a computer monitor displaying various charts and graphs, representing data analysis and business performance. The overall theme is digital marketing and business transformation.

**Transformez votre activité commerciale dès aujourd'hui.**

**WhatsApp** **06 05 84 28 29**