

Cycle Développement de la Performance Commerciale Portuaire

Lien : https://afrique-formation.com/formation/cycle-developpement-de-la-performance-commerciale-portuaire

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
POR102

CATÉGORIE
Gestion Terminal et Défenses de Quai

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Élaborer un plan d'action commercial portuaire aligné sur la stratégie nationale
- ✔ Analyser l'environnement concurrentiel pour détecter des niches de trafic inexploitées
- ✔ Concevoir une proposition de valeur unique combinant infrastructure, services et digital
- ✔ Négocier efficacement des accords tarifaires et de service avec les armateurs internationaux
- ✔ Structurer une démarche de prospection ciblée vers les grands comptes industriels (Chargeurs)
- ✔ Maîtriser les leviers du marketing digital pour accroître la notoriété internationale du port
- ✔ Piloter la performance commerciale à travers des indicateurs (KPIs) précis et mesurables
- ✔ Développer une stratégie de fidélisation client basée sur l'excellence opérationnelle et la data
- ✔ Argumenter sur la connectivité de l'Hinterland pour vendre des solutions logistiques intégrées
- ✔ Intégrer les enjeux de développement durable comme avantage concurrentiel dans l'offre commerciale

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs Commerciaux et Marketing des Autorités Portuaires
- ✔ Directeurs de la Stratégie et du Développement des terminaux portuaires
- ✔ Chefs de Département Trafic et Facturation
- ✔ Responsables de la Promotion et de la Communication Portuaire
- ✔ Cadres dirigeants des Zones Logistiques et Ports Secs
- ✔ Managers Commerciaux chez les Agents Maritimes et Consignataires
- ✔ Responsables Grands Comptes chez les Opérateurs de Manutention
- ✔ Cadres de la Direction de la Marine Marchande et Ministères de tutelle
- ✔ Directeurs des Associations Professionnelles (Transitaires, Exportateurs)
- ✔ Responsables des Guichets Uniques et Port Community Systems

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'ENVIRONNEMENT PORTUAIRE

- Décryptage des grandes tendances du shipping mondial et impacts locaux
- Analyse SWOT appliquée au contexte portuaire spécifique du participant
- Identification des avantages compétitifs (géographiques, techniques, tarifaires)

2 / SEGMENTATION DU MARCHÉ ET CIBLAGE COMMERCIAL

- Méthodologie de segmentation : Armateurs, Chargeurs, Transitaires, NVOCC
- Analyse des flux import/export et identification des niches de valeur
- Priorisation des cibles commerciales (Key Account Management)

3 / CONSTRUCTION DE L'OFFRE DE VALEUR PORTUAIRE

- Passage d'une offre d'infrastructure à une offre de connectivité globale
- Intégration des services à valeur ajoutée (SVA) dans le package commercial
- Différenciation par la fluidité administrative et digitale (Port Community System)

4 / POLITIQUE TARIFAIRE ET REVENUE MANAGEMENT

- Comprendre la structure de coûts des lignes maritimes pour mieux tarifer
- Stratégies de rabais, ristournes et incitations au volume (Incentives)
- Modélisation de l'impact tarifaire sur la compétitivité du passage portuaire

Afrique Formation

5 / MARKETING DIGITAL ET VISIBILITÉ INTERNATIONALE

- Stratégies de contenu pour attirer les investisseurs et opérateurs
- Utilisation des réseaux professionnels (LinkedIn) pour la prospection B2B
- Optimisation de la présence numérique sur les plateformes logistiques mondiales

6 / PROSPECTION ET NÉGOCIATION AVEC LES ARMATEURS

- Préparation des dossiers techniques pour les rencontres avec les "Line Managers"
- Techniques de négociation interculturelle dans le secteur maritime
- Argumentaires pour l'ouverture de nouvelles lignes ou escales (Feeder/Mother vessel)

7 / DÉVELOPPEMENT DU HINTERLAND ET CONNECTIVITÉ

- Marketing des zones logistiques et ports secs associés
- Partenariats stratégiques avec les opérateurs ferroviaires et routiers
- Vendre le "Door-to-Door" plutôt que le "Quai-à-Quai"

8 / EXPÉRIENCE CLIENT ET QUALITÉ DE SERVICE

- Mise en place d'indicateurs de satisfaction client (NPS Portuaire)
- Gestion des réclamations et processus d'amélioration continue
- Digitalisation du parcours client via les Guichets Uniques (PortNet)

9 / MARKETING DES FILIÈRES INDUSTRIELLES (ZONES FRANCHES)

- Attraction des industries exportatrices (Automobile, Aéronautique, Agro)
- Synergies commerciales entre l'Autorité Portuaire et les zones industrielles
- Création de clusters logistiques compétitifs

10 / COMMUNICATION D'INFLUENCE ET LOBBYING

- Participation aux salons internationaux (Breakbulk, TOC, SITL)
- Relations publiques auprès des institutions internationales (OMI, CNUCED)

Afrique Formation

- Organisation d'événements promotionnels et Roadshows commerciaux

11 / INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE ET VEILLE CONCURRENTIELLE

- Outils de suivi des trafics concurrents et parts de marché
- Analyse des données AIS pour détecter les opportunités de flux
- Benchmarking permanent des hubs régionaux concurrents

12 / GESTION DE LA RELATION CLIENT (CRM PORTUAIRE)

- Implémentation et paramétrage d'outils CRM dédiés au B2B maritime
- Historisation des échanges et pilotage du pipeline commercial
- Stratégies de fidélisation des grands comptes (Armateurs et Chargeurs)

13 / PERFORMANCE COMMERCIALE ET KPI

- Définition des indicateurs clés de performance (Trafic, CA, Escales, Taux de remplissage)
- Construction de tableaux de bord décisionnels pour la Direction Générale
- Calcul du ROI des actions marketing et commerciales

14 / LE "GREEN MARKETING" COMME LEVIER DE VENTE

- Valorisation des initiatives RSE et décarbonation (Green Ports)
- Argumentaire commercial basé sur la réduction de l'empreinte carbone pour les chargeurs
- Certification et labels comme outils de différenciation commerciale

Afrique Formation

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

04 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 27 Août 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@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés