

Vendre, Fidéliser, Performer : Maîtriser le Marketing et les Ventes dans le Secteur Pétrolier Aval

Lien : https://afrique-formation.com/formation/vendre-fideliser-performer-maitriser-le-marketing-et-les-ventes-dans-le-secteur-petrolier-aval

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
PGM308

CATÉGORIE
Cadre Economique et Relations Contractuelles Exploration et Production

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Comprendre la chaîne de valeur de l'industrie pétrolière aval et ses spécificités
- ✔ Maîtriser les fondamentaux du marketing appliqué au secteur pétrolier
- ✔ Élaborer une stratégie de marque différenciante pour un réseau de distribution
- ✔ Appliquer les critères d'implantation et réaliser une étude de zone de chalandise
- ✔ Mettre en œuvre les standards d'excellence opérationnelle en station-service
- ✔ Appliquer la méthodologie SPIN Selling pour conduire des entretiens de vente efficaces
- ✔ Utiliser l'approche Strategic Selling pour gérer les ventes complexes multi-interlocuteurs
- ✔ Maîtriser les techniques de négociation commerciale et de closing
- ✔ Traiter efficacement les objections sur les prix et les conditions commerciales
- ✔ Gérer un portefeuille de grands comptes et élaborer des plans de compte stratégiques
- ✔ Comprendre les mécanismes de formation des prix pétroliers et les formules d'indexation
- ✔ Définir une politique tarifaire cohérente et compétitive
- ✔ Piloter le processus Order-to-Cash de la commande à l'encaissement
- ✔ Optimiser les indicateurs de performance ADV (DSO, taux de service)
- ✔ Évaluer le risque client et définir des conditions de crédit adaptées
- ✔ Mettre en place une politique de recouvrement efficace
- ✔ Utiliser un CRM pour améliorer le suivi commercial et la relation client
- ✔ Construire des tableaux de bord pour piloter la performance commerciale
- ✔ Intégrer les enjeux de la transition énergétique dans la stratégie marketing
- ✔ Adapter les pratiques commerciales au contexte africain
- ✔ Élaborer un plan d'action commerciale structuré et mesurable

Afrique Formation

POUR QUI ?

- Directeurs commerciaux de compagnies pétrolières
- Responsables marketing aval pétrolier
- Chefs de réseau et responsables de zone (stations-service)
- Key Account Managers secteur pétrolier
- Commerciaux B2B (lubrifiants, bitumes, GPL, fioul industriel)
- Responsables grands comptes énergie
- Chefs de produits carburants et lubrifiants
- Responsables administration des ventes (ADV)
- Credit managers et responsables recouvrement
- Responsables pricing et tarification
- Gérants de stations-service souhaitant évoluer
- Superviseurs et animateurs de réseau
- Chefs de secteur retail pétrolier
- Responsables développement réseau
- Category managers retail pétrolier
- Responsables CRM et relation client
- Contrôleurs de gestion commerciale
- Cadres commerciaux en reconversion vers le secteur pétrolier
- Cadres des ministères de l'énergie en charge des questions commerciales

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Panorama de l'industrie pétrolière aval

- Chaîne de valeur aval : raffinage, distribution, commercialisation
- Acteurs du marché : majors, indépendants, distributeurs régionaux
- Tendances et évolutions : transition énergétique, électromobilité, nouveaux carburants

2 / Fondamentaux du marketing pétrolier aval

- Spécificités du marketing dans le secteur pétrolier
- Segmentation des marchés : B2B, B2C, B2G
- Positionnement et différenciation dans un marché de commodités

3 / Stratégie de marque et image des réseaux de distribution

- Construction et gestion de la marque enseigne (branding stations-service)
- Architecture de marque : marque corporate, marques produits, co-branding
- Communication et activation marketing sur le réseau

4 / Gestion et développement du réseau de stations-service

- Modèles d'exploitation : COCO, CODO, DODO, franchise
- Critères d'implantation et études de zone de chalandise
- Animation et performance du réseau de gérants

Afrique Formation

5 / Excellence opérationnelle en station-service

- Standards de service et expérience client (Shell Retail Excellence)
- Category management et optimisation de l'offre boutique
- Services additionnels : lavage, restauration, services de proximité

6 / Marketing des produits pétroliers B2B

- Segmentation clients industriels et professionnels
- Offre produits : carburants, lubrifiants, bitumes, GPL, fioul
- Proposition de valeur et services associés (livraison, stockage, conseil)

7 / Techniques de vente B2B dans le secteur pétrolier

- Méthodologie SPIN Selling appliquée aux ventes complexes
- Strategic Selling et gestion des comptes stratégiques
- Approche Challenger Sale : enseigner, adapter, prendre le contrôle

8 / Négociation commerciale et closing

- Préparation et conduite de négociation (méthode Harvard)
- Techniques de traitement des objections prix
- Conclusion et sécurisation des accords commerciaux

9 / Gestion des grands comptes (Key Account Management)

- Identification et qualification des comptes stratégiques
- Élaboration de plans de compte et business reviews
- Développement du chiffre d'affaires et cross-selling

10 / Pricing et politique tarifaire dans le secteur pétrolier

- Mécanismes de formation des prix (indexation Platts, formules)
- Stratégies de pricing : premium, compétitif, dynamique

Afrique Formation

- Yield management appliqué aux stations-service

11 / Administration des ventes et processus Order-to-Cash

- Gestion du cycle de commande : de la prise d'ordre à la livraison
- Facturation, suivi des encaissements et relance clients
- Indicateurs de performance ADV : DSO, taux de service, litiges

12 / Credit management et gestion du risque client

- Évaluation de la solvabilité et scoring client
- Définition des conditions de paiement et limites de crédit
- Recouvrement et gestion des impayés

13 / Outils digitaux et CRM pour la performance commerciale

- Déploiement et utilisation d'un CRM (Salesforce, SAP CRM)
- Digitalisation du parcours client B2B et B2C
- Tableaux de bord commerciaux et pilotage de la performance

14 / Études de cas et mises en situation

- Cas pratique : lancement d'un nouveau réseau de stations
- Simulation de négociation avec un client industriel
- Atelier : construction d'un plan d'action commerciale annuel

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

30 Nov. au 11 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
15 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 13 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