



## Cycle Développement de la Performance Commerciale Portuaire

**DURÉE**  
**10 jours (70h)**

**RÉFÉRENCE**  
**POR102**

**CATÉGORIE**  
**Gestion Terminal et Défenses de Quai**

### 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



## 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

## 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)

- 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

## 🔗 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

---

## 📞 Réservation & Renseignements

- 📞 **Téléphone** : +212 522 247 210
- ✉ **Email** : [contact@afrique-formation.com](mailto:contact@afrique-formation.com)
- 🌐 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>

▼  
Scannez pour accéder  
à la fiche en ligne