AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Cycle Marketing Portuaire et Communication

Lien : https://afrique-formation.com/formation/cycle-marketing-portuaire-et-communication

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
POR16

CATÉGORIE
Cycle Management Portuaire et Organisation Portuaire

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités du marketing appliqué aux ports et à leur écosystème
- Savoir définir des offres porteuses pour les différentes filières (conteneur, vrac, rouliers, hydrocarbures)
- Maîtriser les indicateurs de performance et construire des tableaux de bord pertinents
- Acquérir les méthodes de prospection et de gestion des grands comptes portuaires
- Savoir concevoir et déployer un plan de promotion multicanal pour un port ou terminal
- Animer et fédérer la communauté portuaire : institutions, opérateurs, clients et prestataires
- Positionner le port comme "Smart port" et valoriser les innovations digitales et RSE
- Utiliser les études économiques, statistiques et outils BI pour piloter la stratégie marketing
- Directeurs/Responsables Marketing et Communication des autorités portuaires et opérateurs de terminaux
- Chefs de produit, responsables commercial et responsables grands comptes au sein des entreprises portuaires
- Responsables de la promotion économique territoriale, chambres de commerce et agences d’investissement
- Responsables logistiques, transitaires et commissionnaires en douane souhaitant mieux collaborer avec les ports
- Chefs de projets digitalisation/innovation au sein des ports (Smart port teams)

POUR QUI ?

- Directeurs/Responsables Marketing et Communication des autorités portuaires et opérateurs de terminaux
- Chefs de produit, responsables commercial et responsables grands comptes au sein des entreprises portuaires
- Responsables de la promotion économique territoriale, chambres de commerce et agences d’investissement
- Responsables logistiques, transitaires et commissionnaires en douane souhaitant mieux collaborer avec les ports
- Chefs de projets digitalisation/innovation au sein des ports (Smart port teams)

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Le marketing en contexte portuaire

- Analyse du périmètre portuaire : parties prenantes, filières et écosystème portuaire
- Spécificités du marketing B2B portuaire : cycles longs, grands comptes, contraintes logistiques
- Intégration du marketing au plan stratégique du port : coordination commerciale, opérationnelle et institutionnelle

2 / Les indicateurs de performance du Marketing Portuaire et Communication Portuaire

- KPI commerciaux : volume de trafic par filière, parts de marché par ligne/actif, taux de transformation des opportunités
- KPI réputation et visibilité : couverture média, trafic web institutionnel, Net Promoter Score des clients grands comptes
- KPI opérationnels liés au marketing : temps moyen de réponse aux leads, nombre d'événements/prospection réalisés, ROI des campagnes de promotion

3 / Marketing stratégique Portuaire et Marketing Opérationnel Portuaire en soutien de la démarche commerciale

- Définition des offres portuaires stratégiques : segmentation par filière, propositions de valeur (racks, cold-chain, break-bulk, conteneur)
- Plans opérationnels de conquête : campagnes ciblées, prospection grands comptes, partenariats logistiques
- Alignement commercial-opérations : playbooks de vente, modalités contractuelles, indicateurs partagés (SLA, satisfaction client)

4 / Notion de grands comptes / Filières dans le domaine Portuaire

- Identification et cartographie des grands comptes : importateurs/exportateurs clés, armateurs, opérateurs logistiques, industries exportatrices

Afrique Formation

- Gestion relationnelle : comptes clés, plans de comptes, governance commerciale (CPR, comités de suivi)
- Stratégies filières : approches dédiées (agroalimentaire, automobile, hydrocarbures, vrac sec/liquide), offres packagées et services à valeur ajoutée

5 / L’organisation et la promotion de la communauté portuaire

- Gouvernance et animation : forums, clusters, comités sectoriels, guichet unique entre acteurs publics/privés
- Programmes de fidélisation et co-promotion : journées portes ouvertes, trade shows, missions commerciales conjointes
- Communication interne et externe : newsletters, plateformes digitales communautaires, gestion de la relation presse

6 / Le positionnement "Smart port"

- Composantes du positionnement : digitalisation des opérations, data-sharing, efficacité énergétique et durabilité
- Cas d’usage marketing : valorisation des innovations (IoT, TOS, port call optimization) dans la communication commerciale
- Mesure et labellisation : indicateurs smart port, certifications, communication RSE/green logistics

7 / L’établissement d’un plan de promotion des ports et la formation des actions

- Construction du plan de promotion : objectifs, cibles (marchés / filières), messages, canaux et budget
- Calendrier opérationnel : roadshows, salons, workshops B2B, relations presse et campagnes digitales
- Méthode d’évaluation : indicateurs de performance, reporting périodique, ajustements et capitalisation des retours

8 / Les méthodes et outils au service du marketing portuaire : les études économiques, les statistiques

- Outils d’étude de marché : analyse de flux, benchmarking concurrentiel, études tarifaires et coût logistique
- Statistiques et data management : tableaux de bord trafic, BI portuaire, segmentation clients et scoring
- Méthodes prospectives et scénarios : modélisation de la demande, stress-tests d’activité, évaluations d’impact des infrastructures

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

25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 10 Sep. 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