

# Cycle Complet Marketing Portuaire et Communication Portuaire

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

DURÉE
**10 jours (70h)**

RÉFÉRENCE
**POR103**

CATÉGORIE
**Cycle Management Portuaire et Organisation Portuaire**

Afrique Formation

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Analyser l'environnement concurrentiel portuaire pour identifier des niches de croissance stratégiques
- Concevoir un plan de marketing portuaire aligné sur les objectifs de développement national et régional
- Maîtriser les outils de communication digitale pour accroître la visibilité internationale de la place portuaire
- Développer une stratégie de marque forte (Branding) capable de fédérer la communauté portuaire
- Implémenter des protocoles de communication de crise pour protéger la réputation de l'autorité portuaire
- Construire des argumentaires commerciaux percutants à destination des armateurs et investisseurs industriels
- Évaluer la performance des actions commerciales via des indicateurs (KPIs) pertinents et mesurables
- Intégrer les enjeux de développement durable (RSE) dans la proposition de valeur commerciale du port
- Négocier efficacement avec les alliances maritimes en comprenant leurs logiques de réseau
- Structurer une veille stratégique et commerciale pour anticiper les évolutions des flux logistiques

## POUR QUI ?

- Directeurs Généraux et Directeurs de la Stratégie des Autorités Portuaires
- Directeurs Commerciaux et Marketing des terminaux portuaires (Conteneurs, Vracs)
- Responsables Communication et Relations Publiques des organismes maritimes
- Cadres dirigeants des Zones Franches et Zones Logistiques (Tanger Med Zones, etc.)
- Responsables du Développement Commercial chez les Agents Maritimes et Transitaires
- Chefs de Division au sein des Ministères de l'Équipement et des Transports
- Directeurs des Associations Professionnelles (AFFM, APRAM, ASMEX)
- Cadres des Guichets Uniques Portuaires (PortNet) et opérateurs de services
- Responsables de la Promotion des Investissements (CRI, AMDI) liés au secteur logistique

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



## Programme détaillé

### 1 / FONDAMENTAUX DU MARKETING PORTUAIRE MODERNE

- Comprendre les mutations du commerce maritime mondial et leur impact sur l'offre portuaire
- Distinction entre marketing de l'autorité portuaire et marketing des opérateurs de terminaux
- Analyse du concept de "Port Community Branding" et son importance stratégique

### 2 / ANALYSE STRATÉGIQUE ET INTELLIGENCE DE MARCHÉ

- Méthodologies de segmentation du trafic (Conteneurs, Roro, Vracs, Croisières)
- Mise en place d'une veille concurrentielle efficace (Benchmarking des hubs régionaux)
- Utilisation des données AIS et Big Data pour analyser les flux logistiques

### 3 / POSITIONNEMENT ET IDENTITÉ DE MARQUE PORTUAIRE

- Construction d'une Proposition de Valeur Unique (USP) pour les hubs logistiques
- Stratégies de "Place Branding" pour attirer les investissements directs étrangers (IDE)
- Gestion de l'image de marque institutionnelle vs commerciale

### 4 / MARKETING DIGITAL APPLIQUÉ AU SECTEUR MARITIME

- Stratégies de contenu (Inbound Marketing) pour cibler les armateurs et chargeurs
- Optimisation du référencement (SEO/SEA) pour les plateformes portuaires
- Usage professionnel de LinkedIn pour le networking B2B dans le shipping

Afrique Formation

## 5 / PROMOTION DES SYSTÈMES COMMUNAUTAIRES (PCS) & SMART PORTS

- Marketing des services dématérialisés (PortNet, Guichets Uniques)
- Valorisation des atouts technologiques comme levier de vente
- Communication autour de l'efficacité opérationnelle et de la fluidité

## 6 / STRATÉGIE TARIFAIRE ET POLITIQUE COMMERCIALE

- Analyse de l'élasticité-prix des services portuaires et logistiques
- Construction de grilles tarifaires incitatives (Rabais, fidélisation, volumes)
- Négociation commerciale avec les grandes alliances maritimes (2M, Ocean Alliance)

## 7 / COMMUNICATION DE CRISE EN MILIEU PORTUAIRE

- Cartographie des risques réputationnels (Accidents, grèves, pollution, cyberattaques)
- Protocoles de communication d'urgence et gestion des relations presse
- Simulation de crise et Media Training pour les porte-paroles

## 8 / MARKETING DU HINTERLAND ET LOGISTIQUE

- Promotion des zones logistiques et ports secs connectés
- Développement de partenariats avec les chargeurs et transitaires
- Marketing des corridors logistiques et de l'intermodalité (Fer/Route)

## 9 / RSE ET MARKETING DU PORT VERT (GREEN PORT)

- Valorisation des initiatives de décarbonation et transition énergétique
- Communication sur la conformité aux normes OMI (CII, EEXI)
- Le développement durable comme avantage concurrentiel décisif

## 10 / MARKETING DES CROISIÈRES ET PLAISANCE

- Spécificités du marketing B2B2C pour l'industrie de la croisière
- Collaboration avec les offices de tourisme et acteurs locaux

Afrique Formation

- Conception de l'expérience passager et accueil aux terminaux

## 11 / PROMOTION DES ZONES INDUSTRIELLES PORTUAIRES

- Marketing territorial pour l'attraction d'industries exportatrices
- Synergies entre l'offre foncière et les services maritimes
- Ciblage des secteurs clés (Automobile, Aéronautique, Agro-industrie)

## 12 / GESTION DE LA RELATION CLIENT (CRM) PORTUAIRE

- Implémentation d'outils CRM adaptés aux autorités portuaires
- Segmentation du portefeuille clients et stratégies de fidélisation
- Mesure de la satisfaction client et enquêtes de qualité de service

## 13 / ÉVÉNEMENTIEL ET RELATIONS PUBLIQUES INTERNATIONALES

- Stratégie de présence dans les salons internationaux (SITL, Transport Logistic, TOC)
- Organisation de roadshows commerciaux et missions de prospection
- Lobbying auprès des institutions internationales (OMI, IAPH, AIVP)

## 14 / PILOTAGE DE LA PERFORMANCE MARKETING

- Définition des KPIs marketing (Trafic, Part de marché, Notoriété, Leads)
- Création de tableaux de bord de suivi pour la Direction Générale
- Calcul du ROI des campagnes de communication et promotion

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

| | |
|---|---|
| 16 au 27 Nov. 2026 | Présentiel - Casablanca |
| 08 au 19 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 au 16 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 31 Mai au 11 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 26 Juil. au 06 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