

Directeur Commercial Agrobusiness : Piloter la Stratégie, Manager l'Équipe, Gagner les Grands Comptes

Lien : https://afrique-formation.com/formation/directeur-commercial-agrobusiness-piloter-la-strategie-manager-lequipe-gagner-les-grands-comptes

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
AA121

CATÉGORIE
Cycles Spécialises en Agriculture

Afrique Formation

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✔ Élaborer et déployer une stratégie commerciale alignée avec les objectifs de l'entreprise
- ✔ Piloter la performance économique de la direction commerciale (Marge, EBE)
- ✔ Négocier des accords stratégiques avec les grands comptes (Coopératives, Industriels)
- ✔ Recruter, manager et faire monter en compétence une équipe de commerciaux
- ✔ Concevoir et mettre en œuvre des plans d'action marketing efficaces
- ✔ Conduire le changement et la transformation digitale de l'activité commerciale
- ✔ Gérer les situations de crise et les négociations complexes
- ✔ Représenter l'entreprise au niveau de la filière et des instances professionnelles
- ✔ Intégrer la RSE comme un pilier de la stratégie de développement

👥 POUR QUI ?

- ✔ Directeurs Commerciaux et Chefs des Ventes Régionaux en Agrobusiness
- ✔ Key Account Managers (KAM) et Responsables Grands Comptes
- ✔ Directeurs de Business Unit ou de Filiale
- ✔ Responsables Marketing Opérationnel évoluant vers le commerce
- ✔ Cadres dirigeants de coopératives ou de négoces agricoles
- ✔ Entrepreneurs et repreneurs de PME agrofourniture

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Analyse stratégique du marché de l'Agrofourniture

- Décrypter les tendances macro-économiques : consolidation des structures, volatilité des matières premières
- Cartographier les forces en présence : concurrence, alliances d'achats, nouveaux entrants
- Identifier les relais de croissance : export, nouvelles espèces, biosolutions

2 / Définition de la Politique Commerciale

- Fixer les objectifs quantitatifs (CA, Volume) et qualitatifs (Mix-produit, Satisfaction client)
- Segmenter le marché et définir le ciblage prioritaire (Pareto)
- Élaborer la grille tarifaire et les conditions générales de vente (CGV)

3 / Pilotage financier de l'activité (P&L Management)

- Analyser le Compte de Résultat de la Direction Commerciale
- Piloter la Marge sur Coût Variable (MCV) et l'EBE commercial
- Arbitrer les investissements : budget marketing, frais de fonctionnement, remises

4 / Key Account Management (KAM) : Gestion des Grands Comptes

- Comprendre les enjeux des centrales d'achat, coopératives et industriels intégrateurs
- Construire des Plans de Compte Stratégiques (Account Business Plan)
- Négocier les accords-cadres annuels et les RFA (Remises de Fin d'Année)

Afrique Formation

5 / Management de la Force de Vente : Recrutement et Intégration

- Définir les profils de poste : chasseurs, éleveurs, experts techniques
- Mener des entretiens de recrutement efficaces et attractifs
- Construire un parcours d'intégration (Onboarding) pour fidéliser les talents

6 / Management de la Force de Vente : Animation et Motivation

- Fixer des objectifs individuels SMART et construire le plan de rémunération variable
- Animer les réunions commerciales : rituels, partage de best practices, challenge
- Gérer la performance : entretien annuel, plan de progrès, recadrage

7 / Coaching et Accompagnement terrain

- Techniques de double commande : observer, débriefer, faire progresser
- Développer l'autonomie et la prise de décision des commerciaux
- Adapter son style de management (situationnel) à la maturité du collaborateur

8 / Stratégie Marketing et Lancement de produits

- Aligner le plan marketing opérationnel avec la stratégie commerciale
- Piloter les lancements de gammes innovantes (ex: alternatives aux antibiotiques)
- Mesurer le ROI des actions marketing (Salons, Campagnes digitales)

9 / Digitalisation et CRM

- Implémenter et faire vivre le CRM comme outil de pilotage et non de flicage
- Développer une stratégie omnicanale : e-commerce B2B, portails clients
- Utiliser la Data pour la prédiction des ventes et le ciblage (Business Intelligence)

10 / Gestion de la Relation Client et Expérience Client

- Définir la promesse de service et les standards de qualité
- Mesurer la satisfaction client (NPS) et gérer l'e-réputation

Afrique Formation

- Transformer le SAV en levier de fidélisation

11 / Conduite du Changement et Transformation

- Accompagner les équipes face aux ruptures du marché (Réglementation, Tech)
- Gérer les résistances au changement et fédérer autour de la vision
- Promouvoir une culture de l'agilité et de l'innovation

12 / Négociation Complexe et Gestion de conflits

- Maîtriser les techniques de négociation de haut niveau (Harvard, MAP)
- Gérer les situations de crise (rupture d'approvisionnement, crise sanitaire)
- Résoudre les conflits internes (Commerce vs Prod/Logistique)

13 / RSE et Développement Durable comme levier commercial

- Intégrer les enjeux RSE dans l'offre de valeur (Décarbonation, Bien-être animal)
- Répondre aux exigences des cahiers des charges durables des clients
- Valoriser l'engagement de l'entreprise comme avantage concurrentiel

14 / Reporting et Communication avec la Direction Générale

- Construire des tableaux de bord de pilotage pertinents (KPI)
- Préparer et animer les revues de business (Business Reviews)
- Participer à la définition de la stratégie globale de l'entreprise

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

23 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
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

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