Piloter la performance commerciale

Réussir l'alignement marketing et ventes

1 jour (7h00) | ★★★★½ 4,6/5 | CIAL-C23SMARKETING | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 940 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Aligner les objectifs et les enjeux marketing et ventes
- Accélérer la conversion des leads
- Structurer la collaboration entre les deux équipes sur le long terme

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

- Commerciaux sédentaires et itinérants, responsable des ventes et responsable commerciaux.
- Chef de produit et responsable marketing,
- Tous les services satellites aux ventes et marketing.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Marketing/ventes : améliorer ses performances

- Identifier les apports des équipes marketing et commercial
- Connaitre les principaux rôles, missions, objectifs de chaque département Commercial/Marketing.
- Définir les besoins et motivations de chacun.
- Identifier les zones de convergence marketing/ventes au service de la stratégie d'entreprise.
- Définir les enjeux et les risques de chacune des 2 parties
- Identifier les problématiques propres à chaque métier

Atelier : Cartographier les rôles, missions, objectifs de chaque département avec un mind mapping

Aligner les enjeux marketing et commerciaux

- Marketing opérationnel : identifier les composantes de base du mix marketing (Produits, Prix, Distribution, Communication) et leur apport concret au département Ventes
- Identifier les actions Marketing pour booster les ventes
- Commercial : définir les indicateurs quantitatifs et qualitatifs du métier
- Commercial : identifier les actions à mener afin d'enrichir la connaissance terrain des équipes Marketing
- Faire converger le plan d'action commercial (PAC) et le plan marketing

Atelier : Rédiger un plan d'action commun vente et marketing

Entretenir une relation marketing/ventes performante

- Gérer la coopération marketing/Ventes dans le temps : point d'échange et feedback
- Définir les points forts de la relation Ventes/Marketing
- Etablir un reporting efficace
- Lister les outils de partage de l'information
- Gérer les zones de tension de la relation Ventes/Marketing

Atelier : Les bonnes pratiques de la relation marketing/ventes : A partir d'une étude de cas, créer un reporting marketing/vente

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.