



GÉRER ET ANIMER SON RÉSEAU DE DISTRIBUTEURS

PROGRAMME DE FORMATION



OPCO



GÉRER ET ANIMER SON RÉSEAU DE DISTRIBUTEURS

Réussir sa gestion de réseau de distribution va bien au-delà de l'acquisition de client distributeur ; ce parcours apporte des outils opérationnels pour préparer sa stratégie de distribution, animer, fidéliser et développer son réseau de distributeurs.

La formation collective permet d'approfondir certains points avec le formateur expert et les autres participants tout en s'entraînant sur les techniques.

Le formateur assure également un accompagnement individualisé. À tout moment, formateur et participant peuvent échanger.

Objectif de la formation :

- Comprendre le mécanisme de la gestion de réseau de distributeurs
- Déterminer les enjeux du développement de ses distributeurs
- Maîtriser le plan d'action commerciale pour développer son réseau
- Animer et manager son réseau quotidien
- Suivre et améliorer sa stratégie de distribution

Modalités :

Public: Responsable commercial/ grands comptes, animateur réseaux, directeur commercial, directeur des ventes
Prérequis: Animer un réseau commercial
Niveau: Spécialisation

Contenu de la formation :

1/ La stratégie de distribution

- Comprendre l'importance de gérer son réseau de distributeurs.
- Connaître le mécanisme et les répercussions des actions.
- Déterminer les différentes étapes du processus de gestion d'un réseau de distribution.
- Définir vos objectifs commerciaux via votre réseau de distributeurs.
- Intégrer la culture de votre marque.
- Comprendre les attentes et les motivations de vos distributeurs.
- Analyser les marchés de vos distributeurs.

2/ Les techniques d'animation et motivation

- Renforcer vos liens par la valorisation.
- Co-construire vos actions (commerciales et stratégiques).
- Créer des outils supports pour les équipes des distributeurs.
- Créer des supports de suivi avec les indicateurs appropriés.
- Analyser les résultats, anticiper et gérer les mesures correctives.
- Partager le bilan et l'implémenter dans la négociation de partenariat.
- Maîtriser un outil digital de gestion de projet (type TRELLO)

- La formation est également disponible sous forme de modules, qui peuvent être choisis séparément et individuellement.

METHODES, OUTILS ET RESSOURCES :

Outils et méthodes :

- Echanges individuels entre le stagiaire et le formateur
- Apports théoriques
- Présentation d'outils digitaux
- Remise d'un certificat

Moyens :

- Formateurs spécialisés et diplômés
- Moyens matériels : salle de formation équipée et un espace de ressources (ou à distance sur Zoom)

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION :

Durant la formation Gérer et animer son réseau de distributeurs, des évaluations de mi-parcours et de fin de parcours sont réalisées sous la forme d'un QCM.

À la fin de la formation, nous soumettons un questionnaire d'évaluation qui nous permet d'évaluer la qualité perçue de la prestation et si la formation a répondu aux besoins et attentes exprimées (en fin de formation et à 6 mois)

DÉLAI D'ACCÈS :

Toute demande de prestation s'accompagne d'un devis précisant le montant de la prestation, ainsi que ses dates de réalisation.

Le devis est transmis par email.

Après acceptation du devis, signature du contrat ou de la convention de formation et versement d'acompte si mentionné, la formation pourra démarrer dans les jours suivants, ou à la date mentionnée sur le devis. Vous pouvez consulter nos CGV pour en savoir plus, en cliquant sur ce lien.

TARIFS ET DURÉE :

Gérer et animer son réseau de distributeurs (32h)

La formation se déroule sur 4 jours consécutifs

Dans nos locaux €1.600,00HT/pers.

Dans vos locaux €3.600,00HT

(Groupe de 6 pers. max)

LIEU ET DATE :

Dans nos locaux à Noisy-le-Grand (93), au sein de votre entreprise, ou à distance.

Les dates seront précisées sur le devis envoyé au préalable