

Animer et développer 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, animer, piloter, 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.

Les + de cette formation :

Mise en situation basée sur vos distributeurs cibles, 50% de pratique pour savoir-faire et savoir-être, Boîte à outils pour être opérationnel dès le 1er jour.

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 commerciales pour développer son réseau
- Animer et manager son réseau au 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/ Qu'est-ce que c'est?

- Comprendre l'importance de gérer son réseau de distributeurs.
- Connaître le mécanisme et les répercussion des actions.
- Déterminer les différentes étapes du processus de gestion d'un réseau de distribution.

2/ Les leviers de la relation fabricants/revendeurs (ou grossistes/revendeurs)

- 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.

3/ La gestion au quotidien de vos réseaux

- Renforcer vos liens par la valorisation.
- Co-construire vos actions (commerciales et stratégiques).
- Créer des outils supports pour les équipes des distributeurs.

4/ Le suivi et les actions correctives

- 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.

Tarif : 975€ ht / stagiaire

1655€ ht en entreprise

Durée : 2 jours (14h)

Lieu : Noisy-le-Grand ou vos locaux

Dates : en fonction de vos besoins