

Piloter et animer efficacement un réseau de distribution



SII-13 2 Jours (14 Heures)

Description

Motiver les distributeurs, mettre en œuvre les méthodes et bonnes pratiques pour développer les ventes, négocier efficacement, bien communiquer et 'éduquer' le réseau de distributeurs : autant de compétences attendues de la part de l'animateur du réseau pour développer efficacement les ventes. Conçue et animée par des experts de la distribution, cette formation au management et à l'animation du réseau de distribution apporte une démarche stratégique instrumentée, des leviers et outils pratiques pour apporter une réelle valeur ajoutée au distributeur.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Tout manager et animateur de réseaux commerciaux intégrés, franchisés ou volontaires. Directeur commercial, directeur des ventes.

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- Mesurer l'efficacité du réseau de distribution.
- Bâtir et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales pour développer son réseau.
- Animer et manager son réseau au quotidien.

Programme de la formation

Maîtrisez les leviers de la relation fabricant/distributeur Définissez vos objectifs commerciaux pour votre réseau de distributeurs.

- Devenez un contributeur à la stratégie du distributeur.
- Comprenez les attentes et motivations des distributeurs : la matrice satisfaction/implication.
- Mesurez la relation avec votre réseau de distributeurs : la radioscopie du distributeur en 0 questions.
- Décidez de votre plan d'actions distributeurs : le choix des actions prioritaires avec la matrice de fidélisation.
- Vendez votre plan d'actions en interne.
- Actionnez la variable prix.

1Faites adhérer votre distributeur au plan d'actions commerciales

- Partagez le bilan avec le distributeur : appuyez-vous sur des indicateurs et des ratios pertinents.
- Co-construisez avec le distributeur.

Développez la performance commerciale des vendeurs du distributeur Animez votre réseau dans un contexte de pouvoirs réciproques : influencez positivement, faites 'vivre' votre réseau.

- Impliquez le réseau par une communication dynamisante et des réunions motivantes.

Animez votre réseau de distribution au quotidien

- Stimulez votre réseau de distribution avec le levier pertinent : rémunération, valorisation, formation.
- Trouvez le juste équilibre entre faire avec et faire faire.
- Prévenez et gérez les conflits.