

Séminaire

Animer vos réseaux de distributeurs

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- motiver leurs revendeurs,
- construire et développer des actions-clés avec leurs distributeurs.
- s'adapter à chacun de leurs interlocuteurs.
- combiner plusieurs rôles en tant qu'animateur de vos réseaux : responsable commercial, formateur, diplomate, conseil.

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes de vente en charge de l'animation d'un réseau de revendeurs

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

Les facteurs clés de succès d'une relation gagnante avec les revendeurs

- Identification des attentes du revendeur
- Compatibilité avec les objectifs de l'entreprise
- Définition des contours du partenariat : objectifs à atteindre, moyens à mettre en oeuvre
- Faire vivre le partenariat

Les techniques d'animation de réseau

- Les opérations de stimulation et d'incentive
- Les remises commerciales
- L'apport d'affaires profitables
- Le marketing opérationnel

Cas pratique : négociation et mise en oeuvre d'un plan d'actions commerciales

L'apport des techniques comportementales pour une meilleure communication

- Les différents profils comportementaux et leurs modes de fonctionnement
- Développement de sa capacité d'adaptation aux différents profils

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémonto Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, difficultés rencontrées, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, ...