



2 Animer son réseau de distribution

Jours dans COMMERCIAL - MANAGEMENT D EQUIPES / Réf : CIAL-MAN-03

Objectifs de la formation

- Construire et maintenir un réseau de distribution
- Maîtriser le contenu des contrats de distribution
- Mettre en place un réseau de distribution via Internet en toute sécurité

Programme de la formation

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

Jour 1 - Matin

1. Réorganiser son environnement pour en faire un moteur de développement

- Connaître son environnement interne
- Utiliser l'environnement institutionnel
- Identifier les interlocuteurs
- Activer les leviers d'aides pertinents au bon moment

Jour 1 - Après-midi

2. Différencier les modes de distribution

- Choisir le mode le plus adapté en fonction de son activité
- Avantages et inconvénients des différents modes et spécificités du trade marketing
- Spécificités des réseaux de vente à l'étranger
- S'adapter aux usages locaux, appréhender l'aspect culturel

Jour 2 - Matin

3. Préparer la prospection de son réseau



- Organiser ses recherches de partenaires en utilisant le formel, l'informel et l'opportunité de son propre réseau
- Contractualiser : les Do & Don't
- Établir des relations de confiance et des règles claires
- Réussir les 100 premiers jours

4. Établir une méthodologie stratégique et opérationnelle

- Mettre en place une offre export complète et attractive
- Sécuriser ses ventes et ses paiements
- Diversifier ses sources d'informations pour pouvoir anticiper les évolutions du marché
- Assurer une veille concurrentielle
- Faire de l'export un projet fédérateur en interne

Jour 2 - Après-midi

5. Opérer l'animation et la fidélisation de son réseau de distributeurs

- Stimuler en utilisant les outils et la fréquence appropriés
- Savoir vendre pour mieux faire vendre
- Valider la cohérence des valeurs de travail
- Agir pour devenir le fournisseur préféré de la profession
- Bâtir le plan d'action export individuel et global
- Suivre et contrôler les résultats

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Manager, directeur commercial, directeur des ventes



Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

