

# Animer et motiver vos distributeurs

## Pour qui ?

Animateurs non hiérarchiques de réseaux de distribution.

## Objectifs :

Connaître les méthodes pour booster les ventes.  
Communiquer et négocier efficacement.  
Bien comprendre le rôle de l'animateur.  
Accompagner les vendeurs de ses distributeurs vers la performance.



© --Lexx -- / Fotolia

## Programme :

### 1. Animer son réseau de distributeurs

- Identifier les attentes et préoccupations des distributeurs
- Repérer les points forts et les axes de progrès de son réseau
- Communiquer efficacement son message en s'adaptant aux revendeurs
- Maîtriser les techniques de négociation

### 2. Mettre en place et développer son business plan

- Former les vendeurs aux produits et techniques de vente pour faciliter la communication
- Identifier les besoins du client final et analyser les facteurs clefs du succès
- Négocier un plan d'action commercial avec le distributeur
- Accompagner les distributeurs tout au long du processus de vente pour une relation gagnant-gagnant

### 3. Contrôler

- Mesurer la performance (de l'importance du Tableau de Bord)
- Les concerner dans la définition commune d'actions correctives
- Savoir féliciter, écouter et informer... mais également recadrer ou sanctionner
- Faire un travail de fond (et de proximité...) pour fidéliser le réseau de distributeurs

### 4. Communiquer

- Aller régulièrement à l'information et la susciter (informel, face à face, intranet ou club...)
- Communiquer quotidiennement (individuellement ou collectivement) pour motiver
- Réussir ses réunions et/ou rassemblements
- Savoir cultiver le lien individuel et collectif et le favoriser entre eux

## Les + pédagogiques :

- Animation de groupe avec apports conceptuels et méthodologiques, travail sur cas concrets et résolutions de situations spécifiques en fonction du réseau concerné.

Commercial, Marketing et  
Distribution