



Développez les ventes de votre réseau de distributeurs

Animez et motivez vos distributeurs

Ce que vous apprendrez

Le choix des partenaires étrangers et leur animation conditionnent le développement d'une entreprise sur des marchés extérieurs. Ils sont des facteurs clés pour prendre des parts de marché d'une part, pour asseoir l'image de votre entreprise d'autre part. Cette solution vous apporte les axes pratiques pour développer un réseau à l'étranger de manière dynamique et pérenne.

Objectifs

- Etablir un véritable partenariat fournisseur/distributeur
- Développer la performance commerciale du distributeur
- Mettre en place des outils de mesure des résultats

Pour qui ?

Directeurs réseaux France/Export

Points clés

1. Définir un style relationnel avec son distributeur

- La sélection
- Le contrat
- L'animation : suivre chaque membre, fédérer le réseau, partager les meilleures pratiques

2. Développer la performance commerciale

- Connaissance du marché
- Business plan
- Supports

3. Mesurer la performance

- Tableaux de bord
- Reporting
- Actions correctives



Formation présentielle

Durée conseillée

2 jours

Les pédagogies

- **Formation ciblée**, centrée sur les spécificités de la vente à un réseau de distributeurs.
- **Des entraînements** : travaux de sous-groupe, jeux de rôle, mises en situation d'entretien.
- **Une batterie d'outils** : matrice des ressources, matrice d'analyse stratégique, matrice de préparation à la négociation.

Commercial et Marketing

Développement de portefeuille



Contact : 01 46 84 84 85

Code solution : 618

CM 12