



ANIMER SON RÉSEAU DE DISTRIBUTION D'INDÉPENDANTS

Former et stimuler les salariés en contact direct avec le client

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19RESEAU

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1440 € HT

Repas inclus

Dans un environnement commercial concurrentiel, animer efficacement son **réseau de distribution d'indépendants** est essentiel pour garantir la croissance de l'entreprise. Animer le point de vente, former et stimuler les salariés en contact avec le client constituent les 3 grands axes d'une **gestion efficace**.

Que vous soyez responsable commercial, marketing ou distribution, ou directeur de réseau d'indépendants, notre programme vous guidera dans l'analyse des réseaux existants et le développement de nouveaux, dans la définition d'objectifs clairs et quantifiés, et dans l'amélioration continue de la stratégie de distribution. Durant cette formation, vous maîtriserez l'ensemble des outils et compétences nécessaires pour avoir un réseau de distribution performant.

Rejoignez-nous pour dynamiser votre réseau de distribution et **maximiser les résultats** de votre entreprise.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

À distance

13 et 14 oct. 2025

- 13/10/2025 09:00 --> 14/10/2025 17:30 à À distance
 - 13/10/2025 09:00 --> 13/10/2025 17:30
 - 14/10/2025 09:00 --> 14/10/2025 17:30

OBJECTIFS

- Analyser les réseaux existants et développer un nouveau réseau.
- Définir des objectifs clairs et quantifiés, augmenter les niveaux de compétence et de motivation des distributeurs.
- Suivre et améliorer la stratégie de distribution.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables commerciaux, marketing ou distribution, directeurs de réseaux d'indépendants.

PRÉREQUIS

Animer un réseau commercial d'indépendants..

COMPÉTENCES ACQUISES

Développer et fidéliser un réseau de distributeurs indépendants en adoptant les bonnes pratiques d'animation, de motivation et d'accompagnement.

PROGRAMME



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



Pendant
Animer son réseau de distribution d'indépendants

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation

Se différencier et devenir le partenaire privilégié de son réseau de distribution d'indépendants

- Identifier les attentes des distributeurs indépendants : autonomie, rentabilité, accompagnement.
- Monomarque ou multimarque : adapter ses arguments pour convaincre.
- Affirmer sa valeur ajoutée face à un réseau multimarque : marges, exclusivités, services, formation.
- Prendre en compte la structure et les spécificités de son réseau pour valoriser ses plans d'action.
- **Atelier** : Construction d'un argumentaire différenciant.

Nouer une relation de confiance et maintenir l'engagement à distance

- Animer son réseau en mode hybride : interactions physiques et digitales.
- Enrichir la fréquence des échanges pour affermir la relation avec son réseau de distribution d'indépendants.
- Parcours professionnel, habitudes, attentes... : connaître ses distributeurs pour s'adapter individuellement.
- Construire et ajuster son rôle d'animateur au quotidien pour répondre aux besoins de son réseau de distribution.
- **Atelier** : Élaboration d'un plan de communication et d'animation digitale.

Motiver et booster les performances de son réseau de distribution d'indépendants

- Identifier les leviers de motivation de son réseau pour concevoir des stimulations personnalisées et créatives.
- Challenges SMART, concours, promos... : mettre en place les outils de motivation pour garder tout le réseau dans une dynamique positive.
- Planifier un programme de formation proche des préoccupations du terrain pour renforcer les compétences et l'adhésion à la marque.
- Développer une culture d'entraide et d'intelligence collective au sein du réseau.

Évaluer et piloter son réseau de distribution

- Créer et mettre à disposition des outils d'aide à la vente (OAV) simples, peu nombreux et très opérationnels pour faciliter leur utilisation et leur mémorisation.
- Utiliser des tableaux de bord digitaux pour un suivi en temps réel et une analyse du niveau de performance et d'adhésion.
- Mettre en place des indicateurs actionnables : engagement, fidélité, progression des ventes.
- Partager et étudier son reporting avec ses distributeurs pour discuter du plan d'action commercial à déployer.
- **Atelier** : Définition des KPIs clés et mise en place d'un reporting collaboratif.

INTERVENANTS

Consultant-formateur expert et diplômé en techniques commerciales.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.



Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

