



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19RESEAU

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1350
€ HT

Code
Dokelio AF_0000032515
:

ANIMER SON RÉSEAU DE DISTRIBUTION D'INDÉPENDANTS

Développer sa vente indirecte

La performance d'un réseau de distribution dépend de sa motivation et de ses compétences. Animer le point de vente, former et stimuler les salariés en contact avec le client constituent les 3 grands axes d'une gestion efficace.

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

Améliorer les résultats de son réseau de distribution.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Animer son réseau de distribution d'indépendants

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation

Se différencier pour gagner la préférence de son réseau de distribution d'indépendants

- Mono marque ou multimarques : adapter ses arguments pour convaincre.
- OAV, marges, facilités process, formations, évènements... : trouver ses atouts de préférence.
- Prendre en compte la structure et les spécificités de son réseau pour valoriser ses plans d'action.

Nouer une relation de confiance à distance avec son réseau de distribution d'indépendants

- Enrichir la fréquence des échanges pour affermir la relation avec son réseau de distribution d'indépendants.
- Garder le contact avec ses distributeurs dans le cadre des contraintes sanitaires pour faciliter la synergie au quotidien.
- 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.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28

Motiver son réseau de distribution d'indépendants

- Identifier les leviers de motivation de son réseau pour concevoir des stimulations personnalisées et créatifs.
- 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.

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.
- Analyser le niveau de performance et d'adhésion en quasi-temps réel pour être proactif et enclencher des actions correctives.
- Partager et étudier son reporting avec ses distributeurs pour discuter du plan d'action commercial à déployer.

INTERVENANTS

Marion GERMAIN

Bruno GERARD

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET 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.

LIEUX ET DATES

À distance

28 et 29 sept. 2022

Paris

09 et 10 nov. 2021

01 et 02 mars 2022

23 et 24 mai 2022

29 et 30 nov. 2022