



PROGRAMME : ANIMER VOTRE RESEAU DE DISTRIBUTEURS/FRANCHISES

OBJECTIFS DE FORMATION

- Sensibiliser et comprendre les enjeux de la distribution.
- Maîtriser les leviers de communication et motivation de votre réseau de franchisés.
- Elaborer votre Plan d'Action commercial et en assurer le suivi.
- Acquérir les techniques et les outils pour piloter son réseau et mesurer les retombées.

PUBLICS CONCERNES

Responsables et commerciaux en charge de l'animation de réseaux de distribution et/ou de réseaux de franchises.

PRE REQUIS

Avoir suivi une formation aux techniques de négociation.

DUREE : 2 Jours

2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

Programme détaillé :

Rôles et missions des Responsables Commerciaux chargés de l'animation d'un réseau de distribution/franchise

Bien connaître les différents types de distribution, les choix stratégiques entre distribution, distribution sélective, franchise et leurs impacts juridiques.

Comprendre les enjeux et les conditions de réussite des différentes formes de distribution et de franchise.

Développer l'animation de votre réseau

Animer et former les équipes de vos enseignes : savoir conduire une réunion ou un briefing de formation collectif.

Réaliser des visites accompagnées : choisir les vraies opportunités, savoir faire des feedbacks efficaces.

Comprendre les attentes et les motivations des distributeurs/franchisés, stimuler votre réseau : concours, challenges, actions de promotion des ventes.

Connaître les leviers de communication pour désamorcer et canaliser les situations conflictuelles.

Elaborer votre plan stratégique commercial et développer l'appui conseil à votre réseau

Définir les objectifs de développement fixés dans le cadre du plan d'actions commercial.

Convaincre vos distributeurs et franchisés, et négocier les différentes modalités du plan d'actions commercial.

Faire vivre la créativité au sein de votre réseau : organiser des forums, des clubs de réflexions.

Repérer et analyser l'écart entre les objectifs et les résultats. Formuler les actions correctrices et les négocier.

Conseiller vos distributeurs sur les choix futurs pour pérenniser la relation.

Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation



PROGRAMME : ANIMER VOTRE RESEAU DE DISTRIBUTEURS/FRANCHISES

INTERVENANT

Consultant senior en négociation commerciale, ex Directeur de réseaux indirects.

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise :

Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Etude de cas

Exposés

Jeux de rôles

Remise d'un classeur pédagogique complet.

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUT +

Plan d'action distribution.
Matrice d'animation.
Boîte à outils complète.