



## Animation d'un réseau de revendeurs ou distributeurs

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Durée : 2 jours

**Objectif pédagogique : Transférer aux commerciaux toutes les techniques permettant de vendre et faire-vendre aux revendeurs ou distributeurs**

Contexte ciblé : Pour développer le chiffre d'affaire avec un revendeur ou un distributeur, il faut bien sûr être bon vendeur pour les convaincre de la valeur ajoutée de ses produits, mais également s'assurer que ceux-ci investissent l'énergie nécessaire pour revendre vos produits, dotés des bonnes compétences. Cette formation vous permettra d'intégrer tous les leviers qui permettent d'impliquer tant les commerciaux et les managers que la direction du revendeur ou du distributeur.

### Programme de la formation :

- Les différents thèmes :
  - Comment développer de la valeur ajoutée chez les distributeurs et faire progresser les résultats
  - Comment construire et suivre un plan d'action efficace avec les revendeurs ?
  - Comment impliquer efficacement la direction du revendeur ?
  - Quels objectifs se fixer ?
  - Comment gagner et développer des clients à 2
  - Préparer et réussir une visite à 2
  - Relancer le client
  - Comment transférer des compétences aux distributeurs en visite conjointe
  - Le mode de fonctionnement de Direction à Direction
  - Comment vendre à 2 et transformer les leads en affaires signées
  - Comment réussir les rencontres avec les managers du distributeur
  - Comment réussir les réunions d'équipe chez le distributeur (lancements produit, promotion, etc)
  - Comment réussir les événements sur site avec le distributeur chez les clients
- Approche pédagogique :
  - Successions de cas concrets, apport de connaissance, mise en situation.

**Lieu de la formation :** Bureaux du CIFL – 2ème étage de la Tour des Associations  
28, rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

**Coût de la formation :** 650 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CIFL

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCA.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*