



# Animer son réseau de revendeurs / distributeurs

**(Parcours en présentiel et distanciel)**

Organisme de formation : Qwantiq

Public : Commerciaux

2 jours + 3 modules Teams (3x90')

## Programme du Parcours :

→ **Formation de 2 jours en présentiel au CIFL : 08 et 09 octobre 2024**

**Objectif : Conférer la capacité à vendre la valeur et à négocier**

### **Thèmes développés :**

1. Comment développer de la valeur ajoutée chez les distributeurs et faire progresser les résultats ?
2. Comment construire et suivre un plan d'action efficace avec les revendeurs ?
3. Comment impliquer efficacement la direction du revendeur ?
4. Quels objectifs se fixer ?
5. Comment gagner et développer des clients à deux ?
6. Préparer et réussir une visite à deux
7. Relancer le client
8. Comment transférer des compétences aux distributeurs en visite conjointe
9. Le mode de fonctionnement de Direction à Direction
10. Comment vendre à deux et transformer les leads en affaires signées
11. Comment réussir les rencontres avec les managers du distributeur
12. Comment réussir les réunions d'équipe chez le distributeur (lancements produits, promotion ...)
13. Comment réunir les événements sur site avec le distributeur chez les clients

→ **Training intensif avec 3 modules en distanciel (3x90mn)**

**14 octobre 2024** (2 modules de 90') : 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

**21 octobre 2024** (1 module de 90') : 09h00 – 10h30

**Objectif : Entraîner régulièrement les commerciaux à distance via Teams pour acquérir les réflexes et booster la montée en compétences**

Vos commerciaux s'entraîneront à mettre en pratique toutes les techniques abordées lors de la formation initiale : Partage des retours d'expérience. Rappel sous forme de Quiz. Mise en évidence des bonnes pratiques. Entraînements sur cas concrets. Jeux de rôle. Travail complémentaire sur les zones mal maîtrisées.

**Pédagogie** Exercices méthodologiques. Exemples commentés. Exercices d'appropriation en sous-groupes (Breakout sessions). Entraînements. Jeux de rôle. Débriefing. Evaluation des acquis pendant la formation et fin.

**Coût de la formation du Parcours (2 jours + 3 modules de 90') : 975 € HT / pers.**

**Présentiel : salle/équipement/déjeuner des 6 participants pris en charge par le CIFL.**

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise. Prise en charge possible par votre OPCO.

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