

Animer son réseau de distribution

Méthode pratique et opérationnelle pour renforcer votre efficacité

Performance commerciale (V2021DECEMBRE-06)



Objectifs opérationnels

Prendre de la hauteur et comprendre les enjeux du distributeur / du commercial, Prendre conscience de l'impact de la communication et du questionnement pour changer son comportement, Donner du sens à ses actions commerciales et d'accompagnement



Aptitudes et compétences acquises à l'issue de la formation

- Animer et manager son réseau de distribution / de commerciaux en face à face de façon efficace dans une relation gagnant-gagnant et à long terme.
- Acquérir une approche d'accompagnement
- Savoir annoncer les règles de fonctionnement en tenant compte de l'intergénérationnel : manager les différentes typologies de distributeurs / commerciaux
- Comprendre les mécaniques de la relation humaine et leviers de motivation.
- Comprendre les motivations, enjeux et freins des distributeurs.
- Être innovant dans son approche.

Pour qui ?



Public concerné

- Commerciaux



Prérequis

- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation.
- Maîtrise du français lu, écrit, parlé Niveau A2/B1 (indispensable pour la prise de connaissance et la signature des documents de travail).

Modalités pratiques



Durée & Délais d'accès

- Durée : De 14h de formation.
- Délais d'accès : Selon disponibilité et durée (nous consulter).



Format

- Inter et Intra-entreprise
- Ajustements possibles : toute variante doit faire l'objet d'un programme sur-mesure.
- Présentiel
- De 2 à 8 personnes maximum



Tarif

- Nous consulter selon la durée et le niveau



Animer son réseau de distribution

Méthode pratique et opérationnelle pour renforcer votre efficacité

Performance commerciale (V2021DECEMBRE-06)

Parcours pédagogique



Méthodes & supports pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Mises en situation sur des cas proposés par le consultant et les participants
- Echanges d'expériences et analyses de pratiques
- Débriefing et conseils personnalisés par le consultant
- Jeux pédagogiques et exercices pour mieux se connaître, mieux comprendre ses réactions et leur impact
- Support de formation

Moyens techniques

- PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et PC ou tablette et vidéoprojecteur ainsi que ressources multimédia et paperboard.



Programme de formation

Jour 1

- Tour de table : récolte des attentes des participants
- Comprendre les enjeux et rôles de chacun : quels enjeux communs ? quelles divergences. Le concept « vis ma, vie ».
- Avoir une vision globale de réseaux que l'on anime : changer de posture : accompagner plutôt qu'être une relation de simple fournisseur.
- Se positionner comme pilier pour ses partenaires et atteindre les objectifs.
- Développer une vision stratégique à long terme de co-construction avec ses partenaires réseaux.
- Comprendre l'importance de la communication : déceler les besoins, enjeux, freins et motivations de ses interlocuteurs réseau .
- L'écoute active et le questionnement pertinent à mettre en place pour déceler les enjeux pour un partenariat à long terme
- Fiche outil Questionnement pertinent.
- Travailler sur son attitude : la communication non verbale. Acquérir une posture.
- Mises en situations tout au long de la journée pour bien ancrer les pratiques.

Jour 2

- Les bases du management de son réseau de distribution / de commerciaux
- Les basiques à respecter dans l'accompagnement à distance et en face.
- Comment exiger des résultats dans une relation non hiérarchique.
- Animer son réseau : écouter, former, suivre et motiver
- Intégrer les techniques de communication, de questionnement
- Comprendre la psychologie de ses interlocuteurs pour mieux s'adapter et les accompagner.
- Le schéma de la motivation : la culture des points forts
- Différencier faute et erreur : recherche de solution
- Savoir dire non et annoncer les règles de fonctionnement
- Comprendre les différences de génération et avoir une posture professionnelle avant tout
- Comprendre les jeux de pouvoirs et pression et faire preuve d'assertivité
- Négocier et trouver un accord
- Changer de posture et responsabiliser son réseau



Intervenant

- Formateur(s) experts dans la vente et la relation client et reconnus dans leur métier.



Evaluation

- Validation des acquis de la formation au fur et à mesure de la progression.
- Compte rendu formateur

- Cette formation fait l'objet d'une mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation et les conditions d'accueil, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports utilisés.