

Animation d’un Réseau de Vente

Lien : https://maroc-performance.com/formation/animation-dun-reseau-de-vente

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC201

CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser et mesurer l’efficacité de son réseau de distribution
- Concevoir, mettre en place et évaluer son plan d’actions commerciales pour développer son réseau
- Manager et animer au quotidien le réseau de distribution

POUR QUI ?

- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Tout manager et animateur de réseaux commerciaux intégrés, franchisés ou volontaires

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Analyser et mesurer l’efficacité de son réseau de distribution

- Fixer ses objectifs commerciaux pour son réseau de distributeurs
- Devenir un contributeur à la stratégie du distributeur
- Comprendre les attentes et motivations des distributeurs
- Mesurer la relation avec son réseau de distributeurs
- Décider de son plan d'actions distributeurs : le choix des actions prioritaires avec la matrice de fidélisation
- Vendre son plan d'actions en interne
- Actionner la variable prix

2 / Animer et renforcer l’adhésion du distributeur

- Partager le bilan avec le distributeur
- Co-construiser avec le distributeur

3 / Développer la performance commerciale des vendeurs du distributeur

- Animer son réseau dans un contexte de pouvoirs réciproques
- Impliquer le réseau par une communication dynamisante et des réunions motivantes

4 / Animer et gérer au quotidien son réseau de distribution

- Stimule son réseau de distribution avec le levier pertinent : rémunération, valorisation, formation
- Trouver le juste équilibre entre faire avec et faire faire
- Prévenir et gérer les conflits

Maroc Performance

5 / Être le garant de la rentabilité et du développement commercial du réseau

6 / Manager les opérations de reporting à sa hiérarchie

7 / Mesurer l'efficacité du réseau de distribution (Benchmarking interne, externe)

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

20 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés