

# Réseautage Commercial

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/reseautage-commercial*

DURÉE
**2 jours (14h)**

RÉFÉRENCE
**MC202**

CATÉGORIE
**Stratégie Commerciale**

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Posséder et communiquer une vision claire et opérationnelle du rôle et de la fonction de l'animateur de réseau
- S'approprier une méthodologie et des outils pour mesurer l'efficacité du réseau de distribution
- Construire son plan d'actions commerciales pour développer l'efficacité son réseau
- Faire vivre dans la durée son réseau en s'appuyant sur les équipes

## POUR QUI ?

- Commercial, Chef des Ventes, Directeur Commercial
- Responsable de Business Unit, Superviseur
- Tout manager et animateur de réseaux commerciaux intégrés, franchisés ou volontaires



Maroc Performance

## Programme détaillé

### 1 / Maîtriser les leviers de la relation fabricant/distributeur

- Définissez vos objectifs en fonction de votre secteur d'activité
- Comprenez les attentes et motivations des distributeurs
- La matrice de fidélisation
- Valorisez votre offre vis-à-vis du distributeur

### 2 / Négocier un plan d'actions commerciales avec le distributeur

- Dressez un bilan des opérations menées : S'appuyer sur des indicateurs et des ratios pertinents
- Analyser votre marché et son potentiel
- Investir en tant que fabricant dans la performance du distributeur : un argument de poids dans vos négociations
- Maîtriser les techniques de négociation
- Mettre en œuvre le plan d'actions annuel, et verrouiller les engagements réciproques

### 3 / Développer la performance commerciale des vendeurs du distributeur

- Animer votre réseau dans un contexte de pouvoirs réciproques : influencez positivement, faites «vivre» votre réseau
- Développer les ventes grâce à la formation technique et commerciale des équipes
- Accompagner le commercial sur le terrain : vendre ou faire vendre vos produits ?
- Impliquer par une communication dynamisante et des réunions motivantes

### 4 / Opérations commerciales : points de vigilence

- Stimulations, challenges, concours : mode d'emploi, limites
- Journées portes ouvertes
- Opérations promotionnelles
- Mailing et relance téléphonique

Maroc Performance

## 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

| | |
|---|---|
| 16 au 17 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 15 au 16 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 15 au 16 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 12 au 13 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 12 au 13 Oct. 2027 | Présentiel - Casablanca |

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

## Réservation & Renseignements

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


Maroc Performance — Tous droits réservés