

Formation

Gérer et animer un réseau de distributeurs

Programme sur-mesure à la demande

Durée : 3 jours

Objectifs

- Bien comprendre le rôle et les missions de l'animateur de réseau
- Maîtriser les outils de mesure de l'efficacité du réseau de distribution
- Développer l'efficacité de son réseau
- Planifier les actions commerciales, animer et manager son réseau

Programme

Jour 1

- **Connaître son réseau et le faire évoluer**
Auditer les performances de son réseau existant
Evaluer les forces et faiblesses : organisation, management, offre,...
Identifier les axes de progrès
Quels critères de segmentation de son réseau ?
Mettre en place des outils d'amélioration permanente : démarche qualité
- **Concevoir et implémenter le Plan d'actions commercial**
Définir la place du réseau de distributeurs dans ses canaux de vente
Etablir les objectifs commerciaux
Bâtir le Plan d'actions commercial du réseau
Vendre en interne son Plan

Jour 2

- **Mettre en place le système de reporting pour son réseau**
Sélectionner les indicateurs de performance
Construire des tableaux de bord de suivi
Elaborer un Dashboard de pilotage d'activités
Analyser et comprendre les écarts réalisé/prévu
Panorama de solutions logicielles de reporting
- **Animer et dynamiser ses distributeurs**
Le rôle de l'animateur de réseau

Modes de communication auprès du réseau
Connaître ses distributeurs et leurs motivations
Les techniques de stimulation des vendeurs : concours, challenges
Les conventions de membres du réseau
Dynamiser et convaincre les équipes
Réussir ses réunions périodiques

Jour 3

- **Diffuser les techniques et actions marketing au profit du point de vente**
Le web-to-store : contributions du Web aux performances du point de vente
Mettre en place des moyens de profiling et de fidélisation des clients
Déployer des outils de communication sur le point de vente
Adapter et faire vivre son offre
Concevoir des animations et événements pour le réseau
Former son réseau aux meilleures pratiques du merchandising

- **Former et communiquer**
La formation des équipes du réseau : objectifs, contenus, publics cibles
Les modalités de transmission des connaissances
L'information en continu
Le recrutement et l'intégration de nouveaux membres
Sensibiliser aux nouvelles tendances : mobile commerce, réseaux sociaux et recommandation, géolocalisation

Méthode pédagogique

Alternance d'exposés théoriques, de cas réels d'entreprises et d'exercices pratiques adaptés aux secteurs d'activité des participants

PS9 Conseil

www.ps9-conseil.com

Contact : Patrick Saucet

10 Avenue de Paris – 63200 Riom

GSM : 06 33 74 24 44 - Email : psaucet@free.fr - QQ : 1991885707 – Skype : patrick.saucet

Siret : 404 867 913 00059

www.ps9-conseil.com