

Formation Commercial Expert : Les partenaires et distributeurs

Durée :	2 jours
Public :	Commerciaux expérimentés
Pré-requis :	Avoir une expérience complète de commercial - Bien connaître l'entreprise et ses produits
Objectifs :	Gérer des distributeurs - Communiquer son offre - Etablir la politique de distribution - Suivre les partenaires
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	COM100174-F
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

Introduction

Pourquoi utiliser des partenaires ?
Présentation de la formation

Préparer son offre de partenariat : lister les potentiels partenaires

Qui sont les partenaires potentiels ?
Quels sont les moyens de les démarcher ?
Quelles sources ?

Préparer son offre de partenariat : déterminer le contenu de l'offre

Quels produits vont vendre les partenaires ?
Quels formations et supports devront avoir les partenaires ?
Quels seront les tarifs partenaires ?
Quels seront les récompenses éventuelles ?

Atelier : préparer une ébauche d'offre

Préparer son offre de partenariat : déterminer les moyens de communication

Appel
Rendez-vous
Courrier
E-Mailing
Réseaux Sociaux
Sites Web spécifiques

Prospecter les partenaires

- Etablir le discours de vente
- Définir les atouts de vos produits
- Communiquer les conditions
- Contractualiser le partenariat

Atelier : lister les partenaires possibles et les moyens de les prospecter

Suivre les partenaires

- Suivi des ventes
- Suivi des problèmes
- Communication avec les partenaires

Atelier : Exemples de partenariats et bonnes pratiques

Situations diverses

- Problèmes avec partenaire et fin de partenariat
- Gestion avec le client d'un partenaire
- Autres situations

Atelier : Exercices de simulation

Conclusion