

## Formation Commercial Expert : Les partenaires et distributeurs

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

## **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