

## ANIMER UN RESEAU DE DISTRIBUTEURS

**PUBLIC** Managers et animateurs de réseaux de points de vente et de commerciaux intégrés ou franchisés.

**OBJECTIFS** Devenir « manager » d'un réseau de distributeurs afin d'établir une relation « Gagnant Gagnant ». Adapter sa stratégie pour apporter une réelle valeur ajoutée. Savoir fixer des objectifs, soutenir et évaluer des vendeurs d'un réseau sans ascendant hiérarchique et dont les propres intérêts sont souvent différents de ceux des stagiaires. Mise en application des techniques en situation de jeux de rôle.

**DURÉE** 2 jours

### PROGRAMMES

- Cerner les attentes et les préoccupations d'un distributeur afin d'augmenter votre valeur et votre contribution,
- Faire le diagnostic entre performance attendue et performance constatée et utiliser les indicateurs de mesure : commerce, gestion, hommes, satisfaction des clients,
- Faire adhérer le distributeur au constat et co-construire avec lui un plan d'actions correctrices,
- Engager le distributeur sur les objectifs à atteindre, l'axe de progrès et les moyens à engager par chacune des parties,
- Savoir fixer des objectifs, évaluer et contrôler les vendeurs d'un réseau,
- Impliquer par une communication dynamisante et des réunions motivantes.
- Former les vendeurs sur le point de vente,
- Prévenir et gérer les conflits d'intérêt, l'ingérence ou la négociation permanente.

#### DYADE FORMATION