

# Campus

## La solution pour développer et animer vos réseaux de revendeurs

**Dans un contexte de rationalisation des budgets marketing, Campus s'impose comme une solution efficace pour animer vos réseaux de distribution à moindre coût.**

A partir du moment où vous avez fait le choix de commercialiser vos produits et services via un réseau de distribution **la performance de votre entreprise dépend de celle de vos revendeurs.**

Dans un contexte de concurrence accrue et de changements profonds, concevoir et promouvoir un produit ne suffit plus. **Vos clients attendent des solutions pour leur développement.**

Le développement des nouvelles technologies bouleverse les échanges traditionnels avec vos clients et crée de **nouveaux besoins d'animation et de proximité.**



## Une solution performante et personnalisée pour former vos distributeurs

Vous disposez d'un catalogue de **10 stages structurés** couvrant les principaux enjeux de **management** et de développement **commercial** auxquels sont confrontés vos revendeurs. Trois niveaux de personnalisation (basique, personnalisé ou sur-mesure) garantissent le respect de **votre identité** et la cohérence des messages véhiculés auprès de vos clients.

## Une promotion assurée pour un succès garanti

Nos équipes de commerciaux assurent en votre nom la **promotion** des sessions...mais aussi de la démarche de formation.

Vous disposez d'un ensemble **d'outils** marketing packagés pour **relayer** ce nouveau **service** (catalogue, passeport, carte VIP, emailing, goodies, ...)

## Le Renforcement de votre relation commerciale

Ce service vient **compléter** l'offre présentée par vos équipes. Elles peuvent également être impliquées sur les sessions. Vous êtes **informés** régulièrement de l'évolution des inscriptions. Après chaque session, nous vous adressons un compte-rendu détaillé par participant afin de vous permettre d'orienter votre action commerciale.

## La gestion complète des participants

Nous **gérons** pour votre compte les inscriptions, les convocations, le montage des dossiers administratifs (OPCA, évaluations, ...) ainsi que la **facturation** et le règlement des formations.

# Campus

## Votre école de formation clés en mains

Campus de b-flower est une **solution personnalisée et performante pour former vos distributeurs ...** mais pas seulement !



**C'est aussi la promotion de l'offre auprès de vos clients, la gestion complète des participants et le renforcement de votre relation commerciale.**

**Grâce à Campus vous créez les conditions nécessaires pour préparer vos partenaires aux défis du futur.**

## Les modules clés

**Développer sa zone de chalandise**

- Mettre en place un marketing efficace
- Prospecter et obtenir de bons RV

**Réussir ses ventes**

- Optimiser vos entretiens de vente R1
- Optimiser vos entretiens de vente R2
- De l'accueil à la vente
- Développer son écoute
- Défendre son prix
- Relancer ses devis

**Animer ses équipes**

- Recruter et intégrer des collaborateurs
- Piloter ses équipes
- Développer ses vendeurs



## Les modules clés

### Développer sa zone de chalandise

#### Mettre en place un marketing efficace

Chefs d'entreprise, Responsables commerciaux, assistants commerciaux

Identifier les leviers qui influencent les résultats  
 Identifier son fonds de commerce  
 Construire son plan d'animation commercial et marketing  
 Marketing opérationnel: les outils d'animation et de prospection  
 Principes et clés de succès de vos campagnes marketing  
 Créer vos outils (plaquette, mailing)

1 jour

#### Prospecter et obtenir de bons RV

Commerciaux, Technico-commerciaux, assistants commerciaux

Cibler sa prospection  
 Exploiter et organiser ses fichiers  
 Franchir les différents barrages  
 La personnalisation du contact  
 Les questions essentielles  
 L'argumentation convaincante  
 Traiter les objections  
 « Vendre » un rendez-vous (R1)  
 Obtenir l'accord

1 jour



## Les modules clés

### Réussir ses ventes 1

#### Optimiser vos entretiens de vente R1

Commerciaux, Technico-commerciaux

Comprendre les composantes essentielles de l'acte de vente  
Préparer ses entretiens R1  
La présentation de votre entreprise  
Diriger et contrôler l'entretien  
Argumenter avec conviction  
Obtenir un premier engagement

1 jour

#### Optimiser vos entretiens de vente R2

Commerciaux, Technico-commerciaux

Le second Rendez-vous (R2)  
Préparer efficacement son R2  
Savoir prendre l'initiative et la conserver  
Présenter sa solution et faire le lien avec les besoins exprimés en R1  
Traiter efficacement les objections  
Savoir négocier  
Conclure et emporter la vente

1 jour



## Les modules clés

### Réussir ses ventes 2

#### De l'accueil à la vente

Vendeurs sédentaires, Magasiniers, Assistants commerciaux, etc.

Les règles essentielles de l'accueil  
Comment aborder le client  
Structurer son entretien  
Les questions clés  
Valider sa volonté d'engagement  
Construire sa fiche contact  
Traiter les réclamations

1 jour

#### Développer son écoute

Commerciaux, Technico-commerciaux

Savoir communiquer  
Besoins rationnels et irrationnels  
Découvrir les besoins du client  
Maîtriser les techniques de questionnement  
Construire son entonnoir de découverte  
Développer son sens de l'écoute

1 jour



## Les modules clés

### Réussir ses ventes 3

#### Défendre son prix

Commerciaux, Technico-commerciaux

Comprendre les composantes de la négociation  
Asseoir sa crédibilité et celle de sa marque  
Savoir présenter son prix  
Analyser la situation de négociation  
Identifier les objectifs et les zones de négociation  
Maîtriser les différentes démarches d'argumentation  
Aboutir à un compromis

1 jour

#### Relancer ses devis

Commerciaux, Technico-commerciaux

Pourquoi relancer un devis ?  
Comment organiser son activité de relance ?  
Règles de comportement au téléphone  
Conditions matérielles et psychologiques  
Phases clés et principes à respecter  
Argumenter et traiter les objections  
Obtenir un effort client

1 jour



## Les modules clés

### Animer son équipe

#### Recruter des collaborateurs

Responsables d'équipes, chefs des ventes, managers, directeurs

Définir le poste à pourvoir : profil technique et profil comportemental  
Analyser et trier les candidatures  
Mener son entretien de recrutement  
Choisir le bon profil  
Bâtir le plan d'intégration  
Les clés de l'intégration réussie

1 jour

#### Piloter l'activité commerciale

Responsables d'équipes, chefs des ventes, managers, directeurs

Quels sont les leviers qui influencent la performance de l'équipe ?  
Mener un entretien de performance  
Définir des objectifs motivants  
Faire adhérer aux objectifs  
Analyser un résultat  
Planifier et suivre l'activité  
Identifier les axes de progrès des collaborateurs

1 jour

#### Développer ses vendeurs

Responsables d'équipes, chefs des ventes, managers, directeurs

La vocation du manager  
Développer ses vendeurs  
Les différents types d'accompagnements  
Réussir ses accompagnements  
Le débriefing  
La fiche de suivi

1 jour

# 1 Choisissez votre niveau de personnalisation

**Basique** : Nous définissons ensemble le discours de présentation de la démarche. Vous sélectionnez dans notre catalogue les stages que vous désirez proposer ainsi que les outils de communication à utiliser. L'ensemble est adapté à votre charte graphique.

**Personnalisé** : En plus des points précédents, vous souhaitez renforcer le message avec un focus produit, en intégrant un outil d'aide à la vente... Nos consultants travaillent avec vous et vos équipes marketing pour adapter un ou plusieurs stages du cursus.

**Sur-mesure** : Vous souhaitez créer un parcours et des stages sur mesure, revisiter des contenus existants, définir une identité visuelle, créer une formation en ligne... Vous bénéficiez de l'expérience de nos équipes conseil, marketing et développement.

## Les 4 étapes de la mise en place de votre Campus

### 2 Identifiez la cible

Vous déterminez avec notre consultant les revendeurs que vous voulez intégrer dans l'action. Nous travaillerons sur les fichiers que vous nous fournissez.

### 3 Définissez le planning

Nous arrêtons ensemble les dates des sessions. Dès ce moment, les agendas de nos consultants sont bloqués et les campagnes d'appels planifiées.

### 4 Choisissez le lieu

L'animation peut avoir lieu dans vos locaux. Vous pouvez également opter pour un séminaire résidentiel. Dans ce cas vous bénéficiez de nos **tarifs préférentiels avec le Groupe Accor** et choisissez le niveau de d'accueil (IBIS \*\* ou Novotel/Mercure \*\*\*)

# Choisissez b-flower en toute confiance

## Le spécialiste du développement commercial

Avec plus de **10 ans** d'expérience et près de 100 collaborateurs, le groupe b flower est l'un des **experts** les plus reconnus dans ce domaine. Notre **offre globale** nous permet d'accompagner les dirigeants pour dynamiser leur développement en agissant sur **3 domaines complémentaires** : Conseil et formation, la gestion externalisée du portefeuille clients et prospects et la mise en place de systèmes d'informations CRM.

**Au travers de ces projets nous** sommes devenus experts sur les problématiques **d'animation de réseau..**

## Une expertise reconnue de l'animation de réseau



## Une animation qui renforce votre image

### Nos animateurs sont des formateurs...

...présents depuis plusieurs années au sein de l'entreprise, ils partagent les mêmes méthodes pédagogiques

### Nos animateurs sont des consultants ...

...accompagnant les dirigeants dans leurs missions, ils sont constamment immergés dans la réalité terrain

### Nos animateurs sont des commerciaux ...

...en charge du développement de leur portefeuille et crédibles

ils pratiquent quotidiennement la vente et la relation client

# Campus

## Pour développer les compétences

Aujourd'hui, l'expertise, le professionnalisme sont considérés comme allant de soi... c'est le minimum requis pour être compétitifs. En même temps, les produits et les techniques changent, les clients sont de mieux en mieux informés...

**Pour rester bons, vos revendeurs doivent tous être toujours les meilleurs.**

C'est la raison d'être de Campus : **prendre en mains le développement de la compétence de notre réseau.**

## Pour fidéliser vos revendeurs

Avec Campus vous donnez à vos revendeurs les moyens de réussir et créez un nouveau type de relation.

Avec Campus **vous êtes logiquement payés en Fidélité.**

## Pour promouvoir votre marque

Campus vous positionne automatiquement comme « **apporteur de solutions** ».

Les appels réguliers, l'utilisation de vos produits durant les formations ancrent votre marque dans l'esprit de vos revendeurs

## Pour animer votre réseau

Nos commerciaux contactent vos revendeurs, nous les réunissons lors des formations, nos consultants formateurs font passer les messages....

Autant d'occasions d'**être présent à l'esprit de vos revendeurs !**

## Pour vous différencier

Lancer des promotions, monter des challenges, visiter, sont des incontournables de l'animation de réseau.... avec lesquels il est de plus en plus difficile de se démarquer.

**Parier sur les Hommes, développer leur potentiel, voilà une vraie différence.**

