



Construire et animer ses plans d'actions distributeurs

▶ Objectifs

Identifier les leviers concrets d'animation des distributeurs.
Intégrer les missions clés de l'animation distributeur
Comprendre les attentes du client pour générer la préférence.
Décliner les orientations en plans d'actions.
Mettre en place et réussir les entretiens bilan avec les distributeurs.

▶ Contenu

Réussir ses entretiens distributeur :

- La structure et les règles de comportement
- Pourquoi des entretiens réguliers ?
- Les différents types d'entretien
- Comment adapter son entretien aux différentes situations ?

Faire appliquer les actions prioritaires : La notion de Plan d'Actions Commercial

- Comment vendre le PAC ?
- Comment obtenir des engagements ?
- Intégrer le PAC aux outils existants

Développer sa Qualité de Relation Commerciale :

- La notion de QRC
- Comment utiliser la QRC dans la relation avec le distributeur
- Comment obtenir des efforts de la part du distributeur
- Mesurer votre efficacité

▶ Pédagogie

Ce stage alterne apports opérationnels et mise en situation d'entretien.
Chaque participant reçoit une Synthèse des bonnes pratiques.
Le consultant bâtit avec chacun un Plan d'Engagement Personnel et de Suivi qui sert de feuille de route lors du retour en entreprise.

Public
Toute personne animant un réseau de distribution

Durée
2 jours

Animation
intra-entreprise
Inter-entreprises

Contact
Tél. 01 49 69 47 00
Email : infos@b-flower.com
www.b-flower.com

Nombre maximum
de participants : 9