



Développer les commerciaux de ses distributeurs

► Objectifs

Permettre aux participants d'apprendre à jouer pleinement leur rôle d'animateur et de coach lors des rendez-vous ou accompagnement des forces de vente distributeurs.

Ce stage vous apporte des techniques et des méthodes pour faire des commerciaux distributeurs les relais du développement commercial de votre entreprise.

► Contenu

Les moments privilégiés du développement des forces de vente distributeur :

- Réunions distributeurs (vendre, faire vendre)
- Visites conjointes chez un client (aider à la vente)

Identifier les des besoins et attentes des vendeurs :

- Les connaissances, aptitudes et motivations.
- Comment les analyser ?
- Comment les développer ?

Intégrer les actions dans le plan de visites distributeurs :

- Les différents types d'accompagnement terrain.
- Comment préparer et suivre les accompagnements ?
 - A quelle fréquence les réaliser ?
 - Comment gérer les situations difficiles ?

Transmettre son savoir-faire :

- Le processus pédagogique
- La préparation et le debriefing
- La mise en pratique
- Le contrôle des acquis

► Pédagogie

Ce stage alterne apports théoriques et exercices pratiques. Jeux de rôle et auto-évaluation par mini-groupe. Chaque participant bâtit avec le consultant son Plan d'Engagement Personnel et de Suivi (PEPS).

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