



# Manager son secteur commercial

## ► Objectifs

Ce stage dresse un panorama complet des leviers à activer lorsque l'on anime un secteur commercial. Il s'agit pour les participants de comprendre la « mécanique » du pilotage de son secteur. Ce module à caractère généraliste pose les bases de l'organisation efficace. Les participants repartent avec des méthodes et des outils essentiels.

## ► Contenu

### Mesurer les résultats de votre secteur :

- Qu'est-ce qu'un bon résultat ?
- Analyse objective et subjective comment y échapper ?
- Comprendre les différents facteurs qui influencent les résultats

### Identifier votre Patrimoine réseau :

- La notion de décalage entre les actions et les résultats.
- Évaluer les marges de progression du réseau
- Les outils patrimoine
- Comment mesurer efficacement son patrimoine réseau ?

### Comprendre les 3 leviers pour animer et motiver son réseau :

- Vendre (sell-in) • Faire vendre (sell-out) • Aider à la vente (sell through)

### Gérer efficacement son territoire :

- Découper son secteur • Organiser ses tournées • Optimiser son temps • La méthode 4x4

### Déterminer son plan d'actions :

- Les différentes dimensions à prendre en compte • Comment tenir compte du processus de vente ? • Identifier et résoudre les problèmes d'organisation • Développer ses distributeurs • Les différentes motivations • Les facteurs d'hygiène et les facteurs de motivations.

## ► Pédagogie

Le stage est résolument pragmatique et opérationnel. Autour d'une étude de cas servant de fil rouge à la journée les participants découvrent et expérimentent les différentes clés de l'animation commerciale d'un réseau. Les exercices en individuel ou petits groupes couplés au support et au guide de synthèse remis assurent l'intégration des principes et méthodes.

### 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](mailto:infos@b-flower.com)  
[www.b-flower.com](http://www.b-flower.com)

Nombre maximum  
de participants : 9