Accélérer en RHD

DURÉE ET HORAIRES

2 jours
14 heures
Horaires : de 9h30 à 17h30

DATES 2027

Session 1 : 21 & 22 janvier 2027 · Paris
Session 2 : 21 & 22 avril 2027 · Paris

PUBLIC

DC, KAM, comptes clefs régionaux. Possible d'avoir des chefs de secteur si groupe 100 % chefs de secteur.

PRÉREQUIS

Avoir déjà des bases en RHD, au moins 3 années d'expérience réelles.

TARIF

1 990 € HT par participant

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Certificat de réalisation de l'action de formation.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Référent handicap : referent-handicap@arkose.net.

FINANCEMENT

Prise en charge possible par votre OPCO : l'organisme est certifié Qualiopi.

INSCRIPTION ET CONTACT

Inscription en 1 clic via contact@arkose.net
Arkose Consulting · 7 chemin des Pyrénées,
64200 Arcangues
Contact : contact@arkose.net
Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

VOS ENJEUX

L'entreprise a déjà un poids relatif en RHD et une certaine expertise. Elle veut se développer de manière générale pour passer un cap et augmenter la part du business de la RHD sur le global.

OBJECTIFS

- Repartager les fondamentaux RHD en termes d'acteurs et de facteurs clefs de succès.
- Mettre en place une stratégie de conquête clients.
- Démarcher/Prospecter en RHD.
- Négocier en RHD : Règles d'Or et tripartite.
- Animer avec efficacité les grossistes et leurs équipes commerciales.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Rappel des fondamentaux RHD + l'offre idéale en adéquation avec les segments cibles.
- Jour 1, après-midi : Stratégie de conquête et prospection.
- Jour 2, matin : Négociation en RHD, règles d'or et tripartite.
- Jour 2, après-midi : Activation des grossistes …

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Apports méthodologiques, ateliers de travail, mises en situation, jeux de rôles, jeux décadrés.
- Datas sur le marché, cartographie.
- Cas pratiques sur les offres qui peuvent marcher.
- Mises en situation négociation et prospection.
- Jeux de rôle en animation de réunion commerciale grossistes.
- Moyens : Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation ; documents supports de formation projetés ; notions clés ; étude de cas concrets ; quiz en salle en fin de session ; mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION

Pendant la formation : validation régulière des acquis intermédiaires des stagiaires par reformulation, mises en pratique, prises d'objectifs. Le dernier jour : évaluation à chaud, prise d'engagements à partager avec leur hiérarchie et passage d'un quiz pour valider les acquis. Pour l'organisme : feuilles de présence, formulaires d'évaluation de la formation, certificat de réalisation de l'action de formation.

LE + DE LA FORMATION

- Animation menée par un expert sectoriel
- Gain de temps dans la mise en pratique avec travail sur cas concret

VOS FORMATEURS

- Consultants marketing et vente, experts de la GMS et de la RHD