Animation de réseau « Développer le faire-faire avec ses distributeurs » en CHD et autres réseaux professionnels

DURÉE ET HORAIRES

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

DATES 2027

Session 1 : 9 & 10 mars 2027 · Paris
Session 2 : 24 & 25 juin 2027 · Lyon

PUBLIC

Commerciaux itinérants ou sédentaires en CHD et en charge de vendre à des distributeurs / Grossistes.

PRÉREQUIS

Aucun.

TARIF

1 990 € HT par participant

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE

Remise d'un certificat de réalisation à chaque apprenant en fin de session 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

Des équipes commerciales qui doivent gérer avec plus d'efficacité des distributeurs disposant de forces de vente… qui revendent leurs produits et services.

OBJECTIFS

- Développer son influence chez son distributeur.
- Définir un plan d'actions commercial et chiffrer un plan d'affaires.
- Embarquer les équipes de ventes du distributeur.
- Accompagner un commercial de son distributeur.
- Mener un rendez-vous client / Utilisateur avec son distributeur.

PROGRAMME

- Jour 1, matin : Comprendre le métier de mon distributeur / Prioriser ses actions ; Développer son influence chez son distributeur : méthode GRID ; Définir les acteurs clés de ma réussite chez mon distributeur ; Préparer son plan d'influence.
- Jour 1, après-midi : Construire un plan d'affaires : SWOT / Actions clefs / Moyens / PAC ; Chiffrer son plan d'affaire : l'arithmétique commerciale.
- Jour 2, matin : Vendre son plan d'affaires / Le discours de crédibilité ; Animer une réunion vendeur impactante ; Les clés d'une intervention client réussie.
- Jour 2, après-midi : Les bonnes pratiques d'animation :la méthode SIMBA ; Gérer les objections en réunion / Mise en situation ; Accompagner un commercial sur le terrain avec la méthode EMAC.

DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE ET MOYENS

- Méthodes pédagogiques : Apport méthode / Exercices de sensibilisation / Atelier de travail sur les préparations d'entraînement / Mises en situation.
- Moyens pédagogiques : Supports PPT / Support exercices / Grilles d'analyse / Remise d'un book méthode.

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

- Formateurs coachs en développement commercial, au service des dirigeants, TPE et PME