

Formation Commercial Expert : Les partenaires et distributeurs

Durée :	2 jours
Public :	Commerciaux expérimentés
Pré-requis :	Avoir une expérience complète de commercial - Bien connaître l'entreprise et ses produits
Objectifs :	Gérer des distributeurs - Communiquer son offre - Etablir la politique de distribution - Suivre les partenaires
Référence :	COM100174-F
Demandeurs d'emploi :	Contactez-nous pour connaître les remises Pôle Emploi

Introduction

Pourquoi utiliser des partenaires ?
Présentation de la formation

Préparer son offre de partenariat : lister les potentiels partenaires

Qui sont les partenaires potentiels ?
Quels sont les moyens de les démarcher ?
Quelles sources ?

Préparer son offre de partenariat : déterminer le contenu de l'offre

Quels produits vont vendre les partenaires ?
Quels formations et supports devront avoir les partenaires ?
Quels seront les tarifs partenaires ?
Quels seront les récompenses éventuelles ?
Atelier : préparer une ébauche d'offre

Préparer son offre de partenariat : déterminer les moyens de communication

Appel
Rendez-vous
Courrier
E-Mailing
Réseaux Sociaux
Sites Web spécifiques

Prospecter les partenaires

Etablir le discours de vente
Définir les atouts de vos produits
Communiquer les conditions
Contractualiser le partenariat

Atelier : lister les partenaires possibles et les moyens de les prospector

Suivre les partenaires

Suivi des ventes
Suivi des problèmes
Communication avec les partenaires

Atelier : Exemples de partenariats et bonnes pratiques

Situations diverses

Problèmes avec partenaire et fin de partenariat
Gestion avec le client d'un partenaire
Autres situations

Atelier : Exercices de simulation

Conclusion