

Formation Commercial Expert : Les partenaires et distributeurs

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	1 150,00 € HT (standard) 920,00 € HT (remisé)
■ 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
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	COM100174-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73

■ **Modalités d'accès :**

Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.

■ **Délais d'accès :**

Variable selon le type de financement.

■ **Accessibilité :**

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

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