



DURÉE DE LA FORMATION:

2 jour (14 h)

OBJECTIF FORMATION:

Comprendre le métier d'un distributeur

Présenter notre vision du marché commun

Savoir qualifier le distributeur

Savoir motiver et animer un réseau de distribution

Définir et gérer un partenariat de collaboration

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Commercial et animateur de réseau - Chef des ventes - Manager

QUELQUES THEMES ABORDÉS

Qualifier le distributeur - Son métier - Son marché - Sa politique de produits - Ses motivations - Les enjeux financier - Gestion commune des affaires en commun - Actions publicitaires, d'événementiels et salons - Le reporting bilatéral - Les notions contractuelles et définition des objectifs - SAV - Garanties - Fabriquant, distributeur, le marché (La triangulaire)

PROGRAMME

« ORGANISATION COMMERCIALE »

« ANIMATION D'UN RESEAU DE DISTRIBUTION »



CONTACT :



**Vente
Innovation
Performance**
organisme de formation & conseil

Christian Kottmann

18 ter Allée de la Surprise
93390 Clichy sous Bois
+33 (0)6 99 18 50 50
christian.kottmann@ventepformance.fr
www.ventepformance.fr

ANIMATEUR

Jean-Pierre Hangard expert en stratégie opérationnelle - **coaching** managers et TOP management

