

Animation d'un réseau de distributeurs

Public concerné :

Technico-commerciaux bovin confirmés.

Pré-requis:

Expérience confirmée de la vente d'aliments.

Nombre de participants :

10 à 12

Contenu du stage

- Définition de la nouvelle organisation.
- Axes de l'animation.
- Ratios de gestion des entreprises.
- Matrice de fidélisation.
- Typologies des distributeurs.

Approche pédagogique et supports

- Apports théoriques
- Ateliers pratiques
- Construction d'outils d'analyse du réseau
- Exercices
- Remise d'un support pédagogique

Objectif général

Structurer efficacement son activité par l'animation d'un réseau de distributeurs et le développement de la prospection afin d'augmenter les ventes d'aliments bovin sur son secteur.

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Présenter le nouveau schéma aux distributeurs
- Expliquer au technico-commercial du distributeur l'intérêt de la nouvelle organisation du travail.
- Acquérir les principales missions d'un animateur (animer, piloter, développer).
- Analyser et gérer son secteur de distribution.
- Mesurer qualitativement et quantitativement son réseau.
- Construire et animer un plan d'actions commerciales de campagne.

Indicateurs de l'application des acquis

- Nombre d'actions commerciales réalisées.
- Nombre d'accompagnement des commerciaux de distributeurs
- Augmentation des ventes d'aliments.

Durée :
2 jours

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- Choix d'une campagne par le métier.

Après la formation

- à + 6 mois :
Le responsable et le stagiaire identifient les acquis et les problèmes rencontrés depuis la formation.