

MODULE CIRCUITS DE DISTRIBUTION ET TARIFICATION, ORGANISATION DES MISSIONS	
Organisation et gestion équipe commerciale	
Objectifs :	Cible :
<ul style="list-style-type: none"> - Augmenter sa présence en choisissant des distributeurs et partenaires - Mettre en place une grille tarifaire cohérente et les zones de délégation - Avoir des responsabilités claires 	<ul style="list-style-type: none"> - Dirigeant - Dirigeant commercial
Durée : 3 jours (20 h) en formation théorique avec cas pratiques et réels	
Méthode pédagogique :	
En groupe alternance principe et cas réels avec personnes concernées	
Contenu :	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Construction de son circuit de distribution et de partenariats <ul style="list-style-type: none"> - Choix des distributeurs et partenaires : <ul style="list-style-type: none"> - identification des différents circuits, - critères de sélection, - assurance du maintien du positionnement, - organisation et animation - Contrat - Cas pratique : construction d'un contrat 	
<ol style="list-style-type: none"> 2. Maîtriser les étapes de la vente, de la connaissance client à la conclusion <ol style="list-style-type: none"> 1. Contexte et rôle du vendeur 2. Etapes d'une visite efficace <ul style="list-style-type: none"> - La veille : La préparation - Le Jour : <ul style="list-style-type: none"> - Avant l'entretien - L'entretien : les 5 étapes à ne pas manquer 3. Le compte rendu de visite : d'abord utile au vendeur... et auto-analyse 4. Training et définition pour chacun de son axe majeur d'amélioration 	
<ol style="list-style-type: none"> 3. Organisation <ul style="list-style-type: none"> - Eviter les zones grises : secteur, rémunération - Réaliser les fiches de poste 	