

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