COAN – Définir une stratégie de développement de son réseau commercial

Code produit : COAN
Niveau : Expertise
Modalité : Présentiel
Durée (en heure) : 14.0

Tarif : 0
Eligible DDA : oui
Public : commerciaux et cadres commerciaux
Prérequis :

aucun

Objectif

- identifier des leviers de croissance au sein de son réseau
- animer plus efficacement son réseau
- transmettre des clés de succès à ses partenaires
- optimiser sa performance commerciale

Programme de la formation

1-Identifier des leviers de croissance au sein du réseau

- Evaluer les performances de son partenaire
- Les comparer aux performances d'ensemble du réseau
- Mettre en évidence des opportunités de croissance dans l'environnement de marché du partenaire
- En déduire des axes de développement à privilégier et les faiblesses à compenser

2-Définir le ciblage

- Définir ses critères de segmentation
- Croiser ses critères et identifier des segments homogènes
- Sélectionner les segments pertinents
- Hiérarchiser les segments à développer en priorité
- Identifier ses couples produits/marchés

3-Arrêter sa stratégie d'objectifs

- Situer ses objectifs à court, moyen et long terme
- Evaluer les objectifs globaux et spécifiques (par marché, par produit)
- Définir des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Graduer ses objectifs : optimistes, réalistes, pessimistes
- Se doter d'objectifs SMART : Stimulants, Mesurables, Atteignables, Réalistes et «Timés»

4-Concevoir le plan de développement du partenaire

- Plan d'action marketing
  - Communication
  - Opérations promotionnelles
  - Actions de marketing direct
  - Outils d'aide à la vente
- Plan d'actions commerciales
  - Actions sur le portefeuille clients
  - Actions en direction des prescripteurs
  - Actions de prospection et de conquête
- Plan de formation des collaborateurs : montée en compétences du partenaire et de ses collaborateurs en cohérence avec la stratégie de développement

5-Animer et suivre la mise en œuvre du plan de développement

- Mettre en place les tableaux de bord et outils de pilotage
- Positionner les rendez-vous de suivi et d'évaluation
- Analyser avec les résultats
- Définir les actions correctrices
- Définir avec le partenaire la nature et le calendrier des actions d'accompagnement individuel (coaching) et collectif (team building)

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Jeux de rôles
- Échanges d'expériences

AF2A
CENTRE DE FORMATION

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2022 AF2A. Tous droits réservés.