

Gestion des Réseaux de Distribution

Objectifs de la formation

- Comprendre le marché de l'entreprise
- Savoir définir en fonction de la segmentation clients, les différents canaux de distribution
- Savoir évaluer le volume théorique d'un CA sur une zone de chalandise
- Connaître et utiliser les différentes stratégies de distribution
- Connaître et utiliser le Mix marketing
- Connaître et appliquer le taux de marge, et de marque
- Savoir calculer le taux de rotation des stocks
- Visualiser et choisir ses réseaux en fonction de son offre et de sa cible
- Animer, et manager son réseau
- Booster les ventes

Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Créer et animer un réseau de distribution
- Gérer les intermédiaires et les points de ventes

Programme de la formation

Module 1 (7 heures) :

- Accueil et présentation du métier
- Qu'est-ce que la stratégie d'entreprise
- La segmentation, le positionnement,
- Le Mix-marketing, le SIM
- La distribution, circuits et canaux
- La distribution intensive, exclusive et sélective
- Stratégies Push et Pull
- L'étude de la zone de chalandise, étude quantitative
- Évaluation de la clientèle potentielle, source secondaire
- Le chiffre d'affaires potentiel
- Comment construire son réseau de distribution
- Animer son réseau de distribution

Module 2 (7 heures) :

- Comprendre les attentes et les motivations du distributeur
- L'argumentation commerciale, la formation des équipes
- Construire un partenariat durable avec son réseau
- Les challenges, sell in et sell out
- Le Merchandising
- L'agencement des lieux de vente
- La PLV, les actions promotionnelles, la publicité
- L'accueil et la communication dans les unités commerciales

Public :

Toutes personnes souhaitant développer des connaissances précises au métier du commerce et d'animation de réseaux de distribution. Tous managers souhaitant se perfectionner au métier de Directeur Commercial

Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de vendeur

Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

Durée :

2 jours (14 heures)

Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

TARIF 2019/2020

INTER : 975 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)
INTRA : 1950 € (maxi 10 participants)

Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection négociation et management d'équipe commerciale

Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

