De 0 à 300 revendeurs : savoir prospecter et vendre

Tu veux faire décoller ton entreprise et acequérir tes premiers revendeurs ? Cette formation est faite pour toi !

Notre programme unique t'enseignera les stratégies clés pour développer un réseau de revendeurs solide et augmenter ta portée sur le marché. Grâce à des modules spécialisés, tu apprendras à identifier les partenaires potentiels, à négocier des accords gagnant-gagnant et à les fidéliser. Nous te guiderons à chaque étape du processus, de la prospection initiale à la conclusion de partenariats fructueux.

Grâce à notre formation tu repartiras avec une stratégie claire et applicable pour passer de 0 à 300 revendeurs :

Étape 1 : Création d'une stratégie de prospection et d'un plan d'action

- Comprendre les différents circuits de distribution (pharmacie, mag bio concept store ...)
- Appréhender le processus d'achat.
- Élaborer un plan d'actions de prospection adapté.

Étape 2 : Mise en place de conditions commerciales efficaces

- Étudier les éléments clés tels que les prix d'achat, les prix de vente, les coefficients, les modalités de distribution, le "sell in" et le "sell out".
- Élaborer des conditions générales de vente (CGV) solides, essentielles pour toute activité commerciale.

Étape 3 : Les différents moyens

- Découvrir les différentes possibilités de distribution : agents commerciaux, les distributeurs, les freelances, et les équipes commerciales internes.

Étape 4 : Maîtrise de la prospection commerciale

- Création d'une base de données ciblée.
- Maîtrise de la prospection par téléphone.
- Création d'une prospection multicanale.
- Maîtrise des différents outils (CRM, scrapping ...)
- Développer des pitchs et des scénarios pratiques à appliquer et tester.

Étape 5 : Techniques de vente et closing

Apprendre à vendre de manière efficace :

- Phase de découverte approfondie.
- Rédaction d'un discours commercial percutant.
- Acquisition de techniques de vente.
- Répondre aux objections.

Étape 6 : Suivi des performances et amélioration continue

- Acquérir les compétences nécessaires pour suivre de près ton activité.
- Évaluer tes performances et identifier des moyens d'amélioration.
- Mettre en place des mécanismes de suivi efficaces pour une croissance continue.

Formateur·rice(s) :

- Mylène Fohanno

Objectifs visés

- Définir son personna
- Comprendre ses motivations d'achat
- Elaborer un plan d'action
- Créer ses conditions commerciales
- Maîtriser les circuits de distribution
- Maîtriser la prospection multi canale
- Créer des pitchs de prospection
- Maîtriser les outils du sales (CRM, scrapping ...)
- Maîtriser la phase de découverte
- Maîtriser les techniques de vente
- Créer son discours de vente
- Savoir répondre aux objections
- Maîtriser ses KPI
- Suivre et améliorer son activité
- Créer et enrichir une base de donnée
- Maîtriser le cold call
- Maîtriser le CAB

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Création d'une stratégie de prospection et d'un plan d'action

- Conditions commerciales & circuit de distribution

Journée 2

- Créer et enrichir une base de donnée
- Maîtriser la prospection multi canale
- Maîtriser le cold call

Journée 3

- Discours commercial et technique de vente
- Maîtriser la phase de découverte
- Savoir répondre aux objections

Journée 4

- Suivre et améliorer ses performances
- Atelier pratique

Informations complémentaires

Durée : 24 heures de formation sur 4 jours

Pré-requis :

Public concerné : Pour les marques de cosmétiques et DNVB qui souhaitent implanter leur produit en retails