

Recrutement de partenaires



OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la relation de distribution.
- Acquérir les techniques d'approche et de préparation à la négociation avec les partenaires/distributeurs.
- Comprendre le rapport de force, le rôle et les enjeux de ses interlocuteurs.
- Entretenir et animer le réseau de distribution sur le long terme.

PUBLIC

Responsable des partenaires / des distributeurs
Business développeurs
Animateur du réseau
Direction commerciale
...

INTRA : Jusqu'à 8 participants
INTER : 4 à 10 participants

2 jours

PRÉ-REQUIS

- Cette formation s'adresse aussi bien aux réseaux en création que ceux en développement.
- Capacité d'adapter la formation à tout secteur d'activité.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Les spécificités du recrutement de partenaires / distributeurs

- Identifier les fonctions visées
- Définir le processus de prise de décision : technique / financier / stratégique
- Cibler les activités

Elaborer sa stratégie d'approche

- Structurer et piloter son approche du compte
- Comprendre les enjeux externes et internes du partenaire
- Définir ses objectifs de référencement
- Définir les termes du partenariat avec le partenaire

Définir une offre de valeur

- Comprendre la chaîne de valeur du client
- Situer le positionnement de son offre
- Mettre en avant le retour sur investissement pour le client

Négocier le partenariat

- Ne négliger aucun interlocuteur (technique, financier, commercial...)
- Maîtriser le package de l'offre
- Négocier des contreparties en cas de concessions

Définir un plan de mise en œuvre

- Accompagnement technique, commercial, ...
- Préciser les étapes concrètes



2890 € HT

INTRA

1190 € HT
par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Une formation 100% adaptée :

- à l'univers de chaque participant.
- à la situation de chaque entreprise