

---

# Programme de Formation

---

## Structurer, animer et développer un réseau de distribution en vente indirecte

### Organisation

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** À distance

### Contenu pédagogique

---

#### **Public visé**

Responsables grands comptes, Directeur commercial, Responsable d'un réseau de franchise, Channel Managers, Responsables Partenaires, responsables de zones, commerciaux pilotant un réseau de distributeurs, dirigeants lançant un modèle de vente indirecte.

#### **Objectifs pédagogiques**

- Définir une stratégie claire et opérationnelle pour structurer un réseau de distribution.
- Piloter la relation fabricant/distributeur et instaurer un partenariat gagnant-gagnant.
- Co-construire des plans d'actions commerciaux pertinents et mesurables.
- Animer le réseau : communication, motivation, accompagnement terrain.
- Développer la performance commerciale des distributeurs et de leurs équipes.

#### **Description**

##### **Module 1 – Comprendre et piloter la relation fabricant / distributeur**

###### **Application**

Clarifier votre modèle de vente indirecte et la place du distributeur.

Définir vos priorités commerciales : développement, fidélisation, couverture du marché, montée en gamme.

Analyser les motivations d'un distributeur : rentabilité, simplicité, visibilité, soutien opérationnel.

Évaluer la relation en cours : qualité du partenariat, engagement, potentiel, risques.

Prioriser vos actions selon le profil et le niveau stratégique de chaque partenaire.

Aligner les équipes internes sur la stratégie réseau.

###### **Action**

Construction d'une fiche d'analyse du distributeur : potentiel, engagement, performance actuelle.

Élaboration d'une grille de priorisation des partenaires.

Formalisation d'un plan d'action réseau adapté à vos objectifs.

##### **Module 2 – Faire adhérer vos distributeurs à votre plan d'action**

###### **Application**

Partager un état des lieux clair à partir d'indicateurs simples : volumes, progression, mix produits, marges, activation terrain.

Co-construire une feuille de route réaliste : objectifs, moyens, responsabilités, calendrier.

Structurer un entretien "partenaire" : écoute → proposition → validation → engagement.

Sécuriser l'adhésion : comprendre les leviers de motivation du partenaire et ses contraintes.

Poser un cadre de suivi régulier (rythme, communication, reporting).

###### **Action**



Simulation d'une réunion distributeur (bilan + feuille de route).  
Création d'un support de plan d'action co-construit.  
Écriture d'un message d'engagement clair et orienté objectifs.

### **Module 3 – Développer la performance commerciale des équipes du distributeur**

#### **Application**

Comprendre le fonctionnement d'un vendeur distributeur : priorité, intérêt, concurrence interne.  
Accompagner les équipes du partenaire sans gestion hiérarchique : influence, pédagogie, soutien terrain.  
Former et activer les vendeurs : argumentaires, démonstrations, promotions, campagnes.  
Booster la motivation : challenges, reconnaissance, communication efficace.  
Renforcer la présence et la visibilité de votre marque dans leurs points de vente / réseaux.

#### **Action**

Construction d'un mini-kit vendeur (argumentaire, pitch, supports clés).  
Jeu de rôle : entretien d'accompagnement avec un vendeur distributeur.  
Création d'un plan d'animation trimestriel dynamique.

### **Module 4 – Animer votre réseau de distribution au quotidien**

#### **Application**

Choisir les leviers adaptés à chaque distributeur : soutien marketing, formation, incentives, outils.  
Organiser son suivi terrain : visites, points réguliers, suivi d'activité.  
Trouver le bon équilibre entre "faire avec" et "faire faire" pour accélérer sans remplacer.  
Structurer une communication simple et régulière : nouvelles offres, résultats, actions prioritaires.  
Maintenir la dynamique et éviter l'essoufflement : relances, événements, animations.

#### **Action**

Planification d'un cycle d'animation annuel (rythme + actions).  
Élaboration d'un format de réunion distributeur court et impactant.  
Outil de pilotage individuel "1 page" pour suivre l'évolution du réseau.



### **Prérequis**

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation



### **Modalités pédagogiques**

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate. Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets



### **Moyens et supports pédagogiques**

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant



## **Modalités d'évaluation et de suivi**

### **Avant la formation**

Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

### **Pendant la formation**

Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

### **Après la formation**

À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.

En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.



## **Informations sur l'admission**

Cette formation ne requiert pas de processus d'admission spécifique.

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou INTRA), sous réserve de disponibilités spécifiques.



## **Informations sur l'accessibilité**

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 – [bonjour@propulsez.fr](mailto:bonjour@propulsez.fr)