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

Construire un réseau performant, engager vos partenaires et piloter durablement vos ventes indirectes.

Durée	1 jour (7 heures) : 9 h 00 à 12 h 30 et 14 h 00 à 17 h 30, en une journée ou en deux demi-journées
Format	À distance (classe virtuelle en direct), ou en présentiel sur demande
Organisation	En individuel ou en collectif, de 1 à 4 apprenants
Lieu	À distance, ou en présentiel sur demande
Public visé	Responsables grands comptes, Directeur commercial, Responsable réseau de franchise, Channel Managers, Responsables Partenaires, responsables de zones, commerciaux pilotant un réseau de distributeurs, dirigeants lançant un modèle de vente indirecte.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé
Tarifs	Individuel : 1 395 € HT par participant (format individuel) Collectif : 2 885 € HT forfait par groupe (format collectif) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- 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.
- Mettre en place des actions qui développent la performance commerciale des distributeurs et de leurs équipes.

Programme

Module 1 – Comprendre et piloter la relation fabricant / distributeur

1h45 · Individuel ou collectif

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

1h45 · Individuel ou collectif

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

1h45 · Individuel ou collectif

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

1h45 · Individuel ou collectif

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.

Déroulement

Réunion de cadrage	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Un échange pour comprendre votre organisation, votre modèle de distribution, votre secteur et vos ambitions de croissance. Nous adaptons ensuite le contenu, les études de cas et les outils à votre environnement.
La journée immersive de formation	7 heures Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Une journée, orientée pratique. En face-à-face avec votre formateur-expert, vous travaillez directement sur votre réseau, vos données et vos distributeurs. Études de cas, simulations, outils concrets. Objectif : repartir avec un plan d'action immédiatement opérationnel.

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Indicateurs de résultats

Indicateurs de résultats de nos formations (satisfaction, recommandation, assiduité) et méthode de calcul : propulsez.fr/nos-resultats/.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/structurer-animer-et-developper-un-reseau-de-distribution-en-vente-indirecte/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 04/11/2026, revu tous les six mois.