

# Animation d’un Réseau de Vente

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/animation-dun-reseau-de-vente*

DURÉE
**3 jours (21h)**

RÉFÉRENCE
**MC201**

CATÉGORIE
**Stratégie Commerciale**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser et mesurer l’efficacité de son réseau de distribution
- Concevoir, mettre en place et évaluer son plan d’actions commerciales pour développer son réseau
- Manager et animer au quotidien le réseau de distribution

## POUR QUI ?

- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Tout manager et animateur de réseaux commerciaux intégrés, franchisés ou volontaires

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / Analyser et mesurer l’efficacité de son réseau de distribution

- Fixer ses objectifs commerciaux pour son réseau de distributeurs
- Devenir un contributeur à la stratégie du distributeur
- Comprendre les attentes et motivations des distributeurs
- Mesurer la relation avec son réseau de distributeurs
- Décider de son plan d'actions distributeurs : le choix des actions prioritaires avec la matrice de fidélisation
- Vendre son plan d'actions en interne
- Actionner la variable prix

### 2 / Animer et renforcer l’adhésion du distributeur

- Partager le bilan avec le distributeur
- Co-construiser avec le distributeur

### 3 / Développer la performance commerciale des vendeurs du distributeur

- Animer son réseau dans un contexte de pouvoirs réciproques
- Impliquer le réseau par une communication dynamisante et des réunions motivantes

### 4 / Animer et gérer au quotidien son réseau de distribution

- Stimule son réseau de distribution avec le levier pertinent : rémunération, valorisation, formation
- Trouver le juste équilibre entre faire avec et faire faire

INNOV MAROC

- Prévenir et gérer les conflits

**5 / Être le garant de la rentabilité et du développement commercial du réseau**

**6 / Manager les opérations de reporting à sa hiérarchie**

**7 / Mesurer l'efficacité du réseau de distribution (Benchmarking interne, externe)**

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 11 au 13 Nov. 2026 | Distanciel |
| 20 au 22 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 17 au 19 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 12 au 14 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 07 au 09 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

INNOV MAROC

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@innov-maroc.com
**Web :** https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC