COMMERCIAL - VENTES

Réseau de distribution : sélectionner les partenaires, animer et piloter la performance

Un distributeur n'est pas un salarié. Il vend d'autres marques arbitre son effort selon ses propres priorités et ne rend de comptes à personne. Le responsable de réseau dispose de peu de leviers directs et constate souvent des écarts importants entre ses partenaires. Ces 14 heures de formation portent sur le pilotage et l'animation d'un réseau de revendeurs ou de partenaires. Les participants apprennent à sélectionner et à segmenter leurs distributeurs à construire un plan d'animation et à conduire les entretiens de performance. La gestion des situations difficiles et des sorties de réseau est également traitée.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables de réseau animateurs de réseau responsables export et commerciaux en charge de revendeurs ou de partenaires distributeurs.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Définir les critères de sélection et de segmentation des distributeurs
- Construire un plan d'animation différencié selon les segments du réseau
- Conduire un entretien de performance avec un partenaire indépendant
- Suivre l'activité du réseau à partir d'indicateurs partagés
- Traiter une situation de sous-performance ou de conflit avec un distributeur

03 Programme détaillé

M1 Structure et sélection du réseau

- Choisir qui porte l'offre
- Modèles de distribution indirecte et implications pour le fournisseur
- Critères de sélection d'un nouveau partenaire
- Segmentation du réseau existant selon le potentiel
- Couverture territoriale et risques de concurrence interne
- Cas pratique : Les participants segmentent leur réseau et repèrent les partenaires à traiter en priorité.

M2 Animation et plan d'action
- Donner envie de vendre l'offre
- Construction du plan d'animation annuel
- Leviers d'incitation et actions de soutien commercial
- Formation et montée en compétence des équipes partenaires
- Animation à distance et rythme des contacts
- Atelier : Chaque participant bâtit le plan d'animation d'un segment de son réseau.

M3 Pilotage de la performance
- Suivre sans pouvoir hiérarchique
- Indicateurs de suivi d'un partenaire et données accessibles
- Fixation d'objectifs acceptés par le distributeur
- Préparation et conduite de la revue d'activité
- Comparaison entre partenaires et usage des écarts
- Mise en situation : Un participant conduit la revue d'activité d'un partenaire dont les ventes reculent.

M4 Situations difficiles
- Recadrer renégocier ou sortir
- Traitement d'une sous-performance durable
- Conflits de territoire et ventes hors périmètre
- Renégociation des conditions du partenariat
- Préparation d'une sortie de réseau et reprise des clients
- À retenir : Une sortie de réseau se prépare bien avant l'annonce pour protéger les clients concernés.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr