

Créer et manager vos réseaux de vente à l'international

-Référence: **IE-12**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Avoir une vision claire des différents types de réseaux.
- Trouver et recruter le bon intermédiaire.
- Comprendre les différences culturelles pour agir sur les mécanismes de motivation.
- Négocier les objectifs. Suivre et contrôler les résultats

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsable Export, responsable commercial, responsable de zone, ingénieur d'affaires. Toute personne en charge du recrutement et de l'animation des forces de vente à l'international.

Programme

- **Identifier les différents intermédiaires à l'international**
 - Les réseaux de vente à l'international : agents ; filiales...
 - Connaître les limites et avantages de chaque type d'intermédiaires.
 - Connaître et obtenir les aides nationales et européennes pour mettre en place un réseau.
- **Utiliser les sources d'informations à l'international pour trouver le bon intermédiaire**
 - Le réseau institutionnel français : obtenir la bonne information.
 - Le réseau des acteurs locaux, les sociétés françaises implantées à l'étranger, les RFE, les CCEF...
- **Sélectionner et recruter le bon intermédiaire dans les pays Choisir le bon réseau de distribution. Sélectionner l'intermédiaire avec sa matrice de sélection.**
 - Positionner son distributeur actuel par rapport à cette grille.
- **Définir l'objectif et contrôler les résultats Évaluer le potentiel du marché : la méthode IPT. Comment obtenir sa liste de prospects. Élaborer le plan d'actions annuel. Déjouer les pièges possibles.**
 - Mettre en place un outil de gestion et de management des intermédiaires.

Programme

- **Établir le contrat de distribution Les principales clauses à négocier. Définir les obligations respectives. Négocier le reporting, le nouveau contrat de distribution. Comprendre les différences culturelles et motiver les partenaires**
 - Motiver en fonction des différences culturelles.
 - Les do and don't de la négociation interculturelle.
 - Traiter un point délicat : les objectifs de vente.
 - Les outils de motivation pour animer un réseau.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc