



## 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



## 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-construire 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

- 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

 22 au 24 Juil. 2026

 Présentiel - Casablanca

 16 au 18 Sep. 2026

 Distanciel

 11 au 13 Nov. 2026

 Distanciel

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

## Réservation & Renseignements

 Téléphone : +212 522 247 210

 Email : [contact@innov-maroc.com](mailto:contact@innov-maroc.com)

 Web : <https://www.innov-maroc.com>