



Réseautage Commercial

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/reseautage-commercial>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
MC202

 CATÉGORIE
Stratégie Commerciale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- ✓ Posséder et communiquer une vision claire et opérationnelle du rôle et de la fonction de l'animateur de réseau
- ✓ S'approprier une méthodologie et des outils pour mesurer l'efficacité du réseau de distribution
- ✓ Construire son plan d'actions commerciales pour développer l'efficacité son réseau
- ✓ Faire vivre dans la durée son réseau en s'appuyant sur les équipes

POUR QUI ?

- ✓ Commercial, Chef des Ventes, Directeur Commercial
- ✓ Responsable de Business Unit, Superviseur
- ✓ Tout manager et animateur de réseaux commerciaux intégrés, franchisés ou volontaires



Maroc Performance

1 / Maîtriser les leviers de la relation fabricant/distributeur

- Définissez vos objectifs en fonction de votre secteur d'activité
- Comprenez les attentes et motivations des distributeurs
- La matrice de fidélisation
- Valorisez votre offre vis-à-vis du distributeur

2 / Négocier un plan d'actions commerciales avec le distributeur

- Dressez un bilan des opérations menées : S'appuyer sur des indicateurs et des ratios pertinents
- Analyser votre marché et son potentiel
- Investir en tant que fabricant dans la performance du distributeur : un argument de poids dans vos négociations
- Maîtriser les techniques de négociation
- Mettre en œuvre le plan d'actions annuel, et verrouiller les engagements réciproques

3 / Développer la performance commerciale des vendeurs du distributeur

- Animer votre réseau dans un contexte de pouvoirs réciproques : influencez positivement, faites «vivre» votre réseau
- Développer les ventes grâce à la formation technique et commerciale des équipes
- Accompagner le commercial sur le terrain : vendre ou faire vendre vos produits ?
- Impliquer par une communication dynamisante et des réunions motivantes

4 / Opérations commerciales : points de vigilance

- Stimulations, challenges, concours : mode d'emploi, limites
- Journées portes ouvertes
- Opérations promotionnelles
- Mailing et relance téléphonique

🔧 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

📅 16 au 17 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 15 au 16 Sep. 2026

📍 Distanciel

📅 12 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@maroc-performance.com

🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 12/07/2026 — Réf : MC202

Maroc Performance — Tous droits réservés