



Formation : Créer et animer un réseau d'agents et de distribution

Objectifs de la formation :

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

- Recruter un agent commercial ou un distributeur

Intervenant : Cécile BOURY, Conseil International

Programme :

Bâtir la structure du réseau à l'international

- Les bonnes questions à se poser par pays : approche culturelle, couverture géographique, cible client.
- Les différents types de partenariats commerciaux export : apporteurs d'affaires, agents commerciaux, distributeurs/importateurs

Définir et mettre en œuvre la stratégie de recrutement

- Les étapes d'un recrutement optimal : définir les profils de poste par pays, définir les sources de recrutement, bâtir la trame d'entretien et les questions incontournables
- Arbitrer entre faire soi-même ou externaliser la prestation : quels critères de choix par pays ?
- Mettre en forme sa propre feuille de route : chaque participant compile les réflexions issues des travaux de la matinée pour bâtir son plan d'action.

Animer le réseau d'agents et de distributeurs

- Fixer les objectifs individuels lors du recrutement
- Les mentions indispensables du contrat avant signature
- Organiser le travail : instaurer une relation équilibrée, savoir agir avec un indépendant
- Animer le réseau pour assurer l'atteinte des objectifs : Former et informer, organiser les reportings, fixer les rites et rythmes de travail

Public : Directeur Commercial, Directeur Export, Responsable de zone

Prérequis : Avoir des missions commerciales

Coût par participant :

550 € HT / adhérent

700 € HT / non adhérent

Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO.

Lieu : En distanciel

Date : 12 et 14 Septembre 2023

Délai d'accès : 10 jours avant le début de la formation

Durée : 2 sessions de 3h30

Présentiel Distanciel
 Blended

Contact pédagogique :

Cécile ROUX

06 22 66 20 02

cecile@ariasud.com

Contact administratif :

Laure DUPIN

06 25 67 15 78

laure.dupin@foodinpaca.com

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives
Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation
Partage d'expériences

Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes à mobilité réduite. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

Programme mis à jour le 22/02/2023

Organisme de formation :



N° de déclaration d'activité :
93840215384

N° de Certificat Qualiopi :
FR064985-01

En partenariat avec l'AREA
NORMANDIE et
INFIMALIM



2



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT