

BIEN CONNAITRE SON DISTRIBUTEUR, SES EQUIPES, SES BESOINS POUR VENDRE PLUS ET MIEUX

OBJECTIF

- Connaître les informations « marché »
- Identifier les bons interlocuteurs chez un distributeur
- Connaître les paramètres de gestion important chez le distributeur
- Mettre en place une assistance commerciale chez le distributeur

PUBLIC CONCERNE

ATC Junior – technicien (équipementier/plateforme)

INTERVENANT



Christian BORDES

- Formateur consultant indépendant, spécialiste de la vente et du secteur de la distribution automobile
- Enseignant à l'ECFA - Ecole de Commerce de la Filière Automobile

Christian BORDES se consacre depuis plus de 25 ans à la formation professionnelle et à l'enseignement supérieur dans le secteur automobile.

Spécialiste de la distribution, il intervient fréquemment à la FEDA / ADCODMA sur les sujets qui touchent à la vente et à l'optimisation du lieu de vente : contexte et organisation du marché, formation de la force de vente sédentaire et itinérante, merchandising sur le lieu de vente, vente sur le web, gestion du stock et approvisionnement.

Il intervient également dans de nombreux cycles de formations qualifiantes : Licence OMSA, ESCRA, CQP CVCPR / VAC et BTS VTR.

FORMAT

Cette formation se déroule en présentiel à Paris au 10 rue Pergolèse 75116

sur deux journées le mercredi 19 mai et le jeudi 20 mai 2021 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.

INSCRIPTIONS

● 01 42 60 69 48

Eléonore CARPENTIER

ecarpentier@feda.fr

Solange de SAINT-SERNIN

sdesaintsernin@feda.fr

PROGRAMME

- **Le marché de la recharge**
 - Les acteurs et les réseaux
 - Les derniers chiffres : Poids des acteurs et tendance
 - Le cross docking et les attentes des distributeurs
 - Les distributeurs face au pure players du web « pièce »

- **Identification chez un distributeur de la bonne « personne »**
 - Les fonctions approvisionnement et achat chez un distributeur
 - Le décideur, le logisticien ..., le relayeur
 - Mesurer et qualifier le pouvoir de décision de chacun

- **La productivité commerciale**
 - Vos préconisations « fournisseur »
 - Les couts du stock du distributeur
 - Le taux de service : comment aider à l'améliorer ?
 - Peut-on voir un client moins souvent ? Et par quoi remplacer une visite ?

- **Sensibiliser les vendeurs internes des distributeurs**
 - Promouvoir ce qui va faciliter le travail des vendeurs comptoir/téléphone
 - Challenge « magasin » et soirée techniques magasin

- **Sensibiliser les vendeurs externes des distributeurs**
 - Spécificité du commercial du distributeur
 - Les tournées accompagnées... du meilleur au pire. Comment la préparer ?

METHODOLOGIE :

Apports théoriques suivis d'exercices pratiques

INSCRIPTIONS

● 01 42 60 69 48

Eléonore CARPENTIER

ecarpentier@feda.fr

Solange de SAINT-SERNIN

sdesaintsernin@feda.fr