



## KIT PARTENAIRES

*Créer et animer votre réseau commercial*

### Objectifs

Monter et animer un réseau d'apporteurs d'affaires ou/et de revente.

### L'intervenant

Un consultant de plus de 20 ans d'expérience terrain en ventes BtB.

Exemple :

Thierry CRAYE

-Primé consultant du mois par la revue Management

-Auteur de plus d'une trentaine de publications en France & Europe

-Intervenant en grandes écoles : HEC, ESSEC, Centrale Paris, etc.

-Auteur du livre « *Stratégie gagnante - Appels d'offres* »

### Thèmes traités

#### **La préparation de l'approche : l'importance du plan d'affaire**

- Vendre quelles parties de son offre ?
- Vendre avec quel business modèle et à quelle marge ?
- Vendre avec quel type de partenaires ?
- Faut-il formaliser l'accord partenarial par un contrat ?
- Adapter l'organisation de l'entreprise ?
- Le compte d'exploitation prévisionnel
- Concevoir son plan d'action

#### **La construction des argumentaires spécifiques partenaires**

- Se distinguer de la concurrence
- Les présentations à ses partenaires
- Le plan de communication






#### **Le démarrage du réseau**

- Les formations
- Les outils d'aide à la vente
- Les premiers rendez-vous

#### **Le développement dans la durée : L'animation de son réseau**

- L'animation du réseau
- Le contrôle de l'action

#### Notre intervention de formation et conseil comprend aussi :

-  Un guide d'entretien complet, prêt à être **personnalisé** pour vos besoins
-  Des maquettes types (CD), incluant de **nombreux outils**
-  Un accompagnement sur la réalisation de vos outils
-  Un **diagnostic et des recommandations** sur vos outils terminés
-  Un **consultant très expérimenté**, de plus de 20 ans dans la vente directe et indirecte.

## Quiz : Testez votre approche de ventes indirectes

### La préparation de l'approche :

1. Avez-vous fait une sélection parmi vos offres potentielles de celles que vous souhaitez faire vendre ?
2. Avez-vous déterminé une politique de prix de cession ou de commission ?
3. Avez-vous réfléchi aux volumes de ventes possibles par vos partenaires ?
4. Avez-vous bien pesé le pour et le contre sur la formalisation d'un contrat avec vos partenaires?
5. Savez-vous quels sont vos partenaires potentiels ?
6. Avez-vous réfléchi aux adaptations dans l'entreprise ? (rémunération des commerciaux...)
7. Avez-vous établi un compte d'exploitation prévisionnel ?
8. Etes-vous en mesure d'apporter à vos partenaires de l'information sur vos concurrents ?
9. Avez-vous une présentation PowerPoint prête pour démontrer vos apports (autre que vos offres)

### L'animation de votre réseau :

1. Avez-vous prévu de la formation pour vos vendeurs partenaires ?
2. Avez-vous prévu des outils d'aide à la vente (au-delà de la doc. sur vos offres ?)
3. Disposez-vous d'argumentaires de vente pour vos partenaires ?
4. Envisagez-vous d'accompagner vos partenaires sur les premiers rendez-vous ?
5. Savez-vous comment gérer des rendez-vous à trois entreprises ?
6. Avez-vous prévu une démarche concrète pour animer votre réseau ?
7. Avez-vous établi un plan de communication visant vos partenaires ?
8. Avez-vous convenu d'un moyen de contrôle du réseau ?
9. Le contrôle de votre réseau est-il bien vécu par votre partenaire ?

### Vous avez obtenu moins de 10 « oui »

Votre approche partenariale est artisanale, et va limiter votre croissance de ventes indirectes.

Il est temps de réfléchir à des solutions pour augmenter les performances ventes indirectes :

- ◆ Une approche non improvisée, ne vous permettrait-elle pas d'augmenter vos résultats ?
- ◆ Une animation de votre réseau permettra une progression plus rapide et plus durable de vos résultats.

### Vous avez obtenu entre 10 et 14 « oui »

Votre activité avec vos partenaires est déjà conséquente et l'optimisation de votre activité commerciale fait partie de vos préoccupations.

Vous avez mis en place une certaine automatisation, et vous êtes sur la bonne voie.

Des solutions complémentaires vous feront gagner en visibilité, réactivité et efficacité.

### Vous avez obtenu plus de 15 « oui »

Vous avez mis en œuvre une automatisation de vos processus de ventes indirectes.

Donnent-ils les résultats que vous souhaitez ?

Si oui bravo ! Il est peut-être intéressant de vous focaliser sur les réponses « non », et d'envisager des actions en conséquence. Pour accroître davantage vos performances, envisagez l'utilisation de nouveaux d'outils ou de nouvelles formes de communications.