



FORMATION CRÉATION D'UN RÉSEAU

Commercial



Ce document détaille les formations proposées par l'organisme de formation BMO Conseil. Toutes les formations sont en lien avec les nouvelles technologies et innovations du Web. BMO Conseil est une SAS enregistrée sous le N° 87876593200016

BÂTIR UN RÉSEAU COMMERCIALE

PRÉREQUIS

Être à l'aise avec l'ordinateur, maîtriser internet et les fonctionnalités des sites web.

Attention : chaque participant doit se munir d'un ordinateur portable équipé Wifi pour cette formation.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et les avantages d'un réseau commercial.
- Acquérir les compétences clés pour créer, gérer et développer un réseau commercial efficace.
- Connaître les différentes étapes de la création d'un réseau commercial.
- Être capable d'identifier les profils de partenaires commerciaux, les recruter et les former efficacement.
- Maîtriser les outils de gestion et de suivi d'un réseau commercial.
- Connaître les bonnes pratiques et les facteurs clés de succès pour la création et la gestion d'un réseau commercial.
- Être capable d'appliquer les concepts enseignés à votre propre entreprise ou projet.

APTITUDE

- Tous les participants apprennent à optimiser leur relation client
- Tous les sujets abordés sont illustrés par des apports théoriques et des mises en pratique.
- Une clé USB contenant les supports de cours et exercices vous est offerte à la fin de la formation

DURÉE

2 jours soit 14h00 : 09h00-13h00 / 14h00-17h00

DÉLAI D'ACCÈS

Nous répondrons à votre demande dans les plus brefs délais.

Pour toutes les autres formations personnalisées, le délai d'accès est de : 4 jours.

TARIFS

Frais de formation : Coût unitaire H.T : 530 euros x 2 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 1060 € HT.

Frais de restauration : Coût unitaire H.T. 20 euros x 2 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 40 € HT.

Soit un total de : 1100 € HT

Les modes de règlement sont les suivants : Chèque ou Virement.

MÉTHODES MOBILISÉES

- La méthode magistrale ;
- La méthode active ou dite « de découverte » ;
- La méthode expérientielle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire d'autoévaluation envoyé 15 jours avant la formation + correction en groupe ou individuel par le stagiaire de son propre questionnaire.
- Quiz de fin" appel de suivi pour vérifier que les éléments sont fonctionnels et en ligne.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle alternera : Les apports théoriques d'information du formateur spécialiste WordPress et les mises en pratique sous forme d'exercices et d'études de cas. Chaque étape franchie est finalisée par un petit QCM de contrôle des connaissances.

ACCESSIBILITÉ

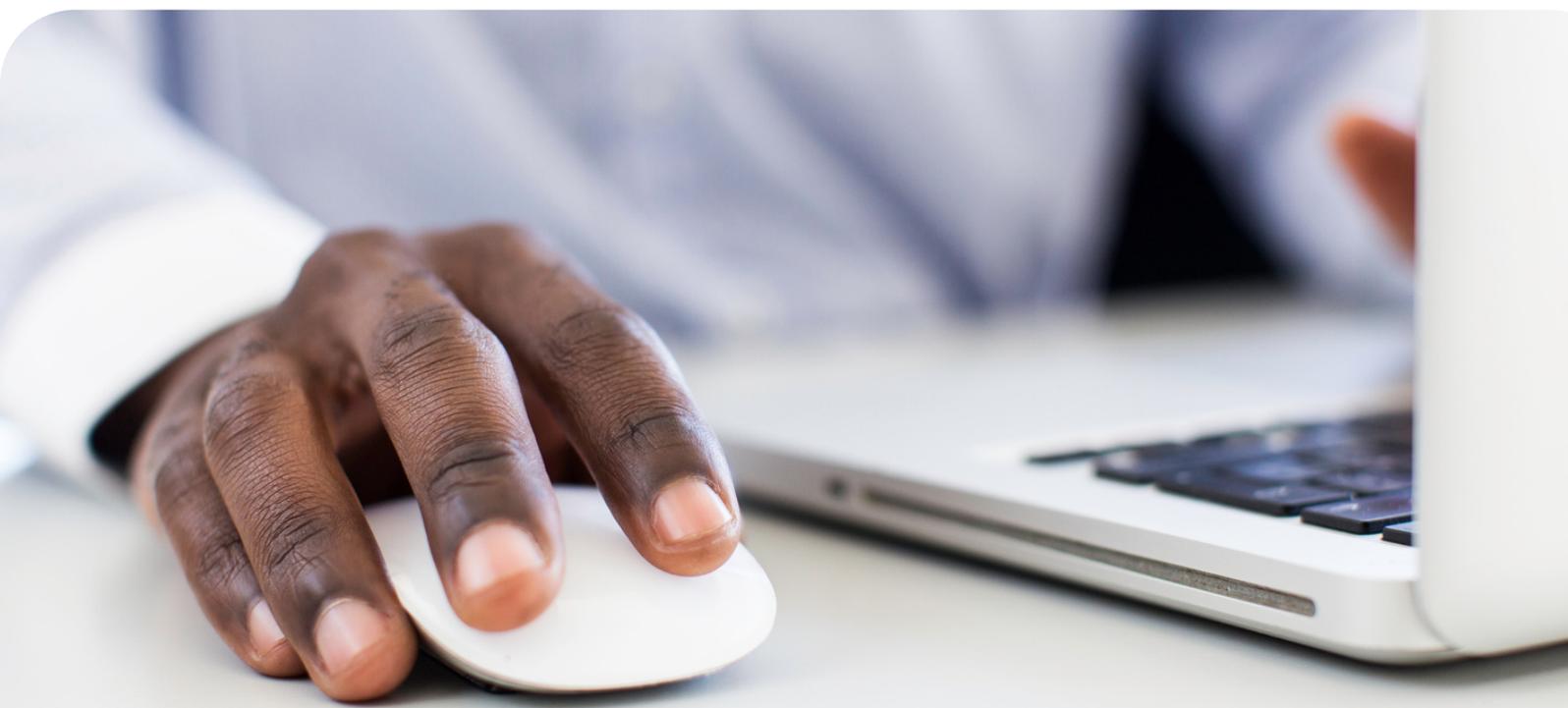
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée).

Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.

CRÉER UN RÉSEAU COMMERCIAL SOLIDE

Cette formation a été conçue pour vous aider à acquérir les compétences nécessaires pour créer, gérer et développer un réseau commercial efficace.

Au cours de notre formation "Création d'un réseau commercial", nous allons vous présenter les différentes étapes de la création d'un réseau commercial, depuis la définition de la stratégie jusqu'à la mise en place des outils de suivi et de gestion. Nous allons également vous donner des exemples concrets et des retours d'expérience pour illustrer les bonnes pratiques et les facteurs clés de succès.



PROGRAMME DETAILLÉ

JOUR 1

9h-11h - Les fondamentaux de la création d'un réseau commercial

- Définitions et enjeux.
- Les différents types de réseaux commerciaux.
- Les avantages et les inconvénients d'un réseau commercial.
- Les étapes clés de la création d'un réseau commercial.

11h-11h30 - Pause + QUIZ

11h30-13h - Les compétences clés du créateur de réseau commercial

- Connaissance du marché.
- Capacités de communication et de négociation.
- Compétences en gestion et organisation.

13h-14h pause déjeuner

14h-16h30 - Temps d'échange + Les différentes étapes de la création d'un réseau commercial

- Définir les objectifs et la stratégie du réseau.
- Identifier les profils de partenaires commerciaux.
- Recruter et former les partenaires commerciaux.

16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

**JOUR
2**

9h-11h - Les outils de gestion

- Les indicateurs de performance d'un réseau commercial.
- Les outils de communication et de collaboration.
- Les outils de gestion et d'analyse des données.

11h-11h30 - Pause + QUIZ

11h30-13h - Les bonnes pratiques de la création d'un réseau commercial

- Les erreurs à éviter.
- Les facteurs clés de succès.
- Les tendances et évolutions du secteur.

13h-14h pause déjeuner

14h-16h30 - Temps d'échange + Conclusion et perspectives

- Récapitulatif des enseignements clés.
- Perspectives d'évolution de la création et de la gestion des réseaux commerciaux.

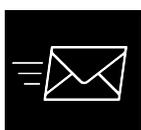
16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.

+ D'INFORMATIONS SUR NOS FORMATIONS ?

Un de nos formateurs prendra rapidement contact vous



805 Rue Jean René Guillibert
Gauthier de la Lauzière,
13290 Aix-en-Provence



mariefrance@bmo-
conseil.com



www.bmo-conseil.com



+33 (0) 7 64 07 37 73



Business
+ Marketing
= Opportunités