

COMPÉTENCE 2

Améliorer l'efficacité
d'un partenaire réseau



Animateur d'un réseau de revendeurs en matériel électrique dans la région de Lille, vous avez remarqué qu'un des revendeurs que vous suivez affiche depuis quelques mois de mauvais résultats. Le document 1 présente ce constat.

Travail à faire :

- 1) Proposez des actions de formation à ce revendeur afin d'améliorer son efficacité.
- 2) Proposez d'autres actions correctives.

Document 1

Résultats quantitatifs

- Le chiffre d'affaire est en baisse de 10 % depuis 6 mois.
- La marge est en baisse de 15 % depuis 6 mois, de nombreuses remises sont proposées aux clients.
- Le portefeuille client est essentiellement constitué d'une vingtaine de clients très fidèles qui, à eux seuls, génèrent 90 % du chiffre d'affaires.

Document 2

Catalogue de formations

Extrait du catalogue :

- prospecter et gagner de nouveaux clients ;
- prospecter avec les réseaux sociaux ;
- défendre sa marge ;
- vendre au bon prix ;
- s'affirmer face aux clients difficiles ;
- créer un climat de confiance ;
- sécuriser le risque client ;
- les techniques de *closing*.