



Animer son réseau de distributeur

OBJECTIF

- Négocier et développer des actions commerciales pour dynamiser ses ventes.

CONTENU

- **Comprendre la relation avec les distributeurs**
- **Définir un plan d'action commercial**
- **Mettre en place des opérations commerciales attractives**
- **Animer et motiver son réseau**

PÉDAGOGIE

- Exemples et cas concrets

PUBLIC

- Commercial

DURÉE

- 1 + 1 jour

CALENDRIER

- Nous consulter

BUDGET PAR PERSONNE

- 650 € HT (Déjeuners inclus)

RÉF : V9



CHAMBRE DE
COMMERCE ET
D'INDUSTRIE
DE LA MAYENNE

Nous
contacter

Tél. : 02 43 91 47 47

Centre de Formation

www.formation.mayenne.cci.fr
5 bld de l'Industrie SAINT BERTHEVIN