



PARTNER KIT

Create and organize your business network

Objectives

Set up and manage a sales partners network.

The consultant

A consultant with more than 20 years of BtB field sales.


Example :
Thierry CRAYE


-Author of the book
« *Stratégie gagnante - Appels d'offres* »


-Certified « Consultant of the Month » by Management Magazine


-Author of more than fifteen publications in France & in Europe

Raised topics






-  **Approach preparation: Importance of the Business plan**
 - Which parts of your offerings should you sell?
 - Which business model and at which profit level should you sell?
 - With which types of partners should you sell?
 - Should you contract the partner agreement?
 - Should you adapt the company's organization?
 - Operating account
 - Build your action plan

-  **Building specific argument tables for partners**
 - To differ from your competitors
 - Presentation to your partners
 - Communication plan

-  **Starting the network**
 - Trainings
 - Sales tools for your partner
 - First meetings

-  **Long-term development: Managing your network**
 - Organizing your network
 - Controlling your action

Our training and support also includes:

-  A comprehensive meeting book, **customizable** for your needs
-  Templates (CD) with **many tools**
-  An **assistance** for your tools's creation
-  An **audit and recommendations** on your finished tools
-  A very skilled trainer with more than 20 years in direct sales and sales with partners

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 outils ou de nouvelles formes de communications.