



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

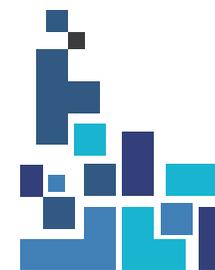
Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



MARKETING : ANIMER ET PILOTER UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION

LES OBJECTIFS	PROGRAMME	
<ul style="list-style-type: none">• Mieux appréhender leurs responsabilités en Distribution Indirecte.• Comprendre l'atteinte des résultats en distribution indirecte.• Savoir rechercher les informations qui pourront être transformées en action.• Situer le rôle des différentes parties prenantes internes comme externes dans la réalisation des objectifs stratégiques de l'entreprise.• Savoir construire son Plan d'Actions Commerciales, synthèse de la stratégie de développement du chiffre d'affaires.	<p>➤ CONSTRUCTION DU PLAN DISTRIBUTEUR D' ACTIONS COMMERCIALES</p> <p>Maîtriser les leviers de la Relation Fabricant-Distributeur</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre les attentes et motivations des distributeurs.• La matrice satisfaction-implication.• Mesurer la relation avec votre réseau de distributeurs.• Mesurer la contribution du réseau au développement commercial.• Définir les objectifs commerciaux pour votre réseau de distributeurs.• Décider du plan d'actions distributeurs.• Le choix des actions prioritaires avec la matrice de fidélisation.• Actionner la variable prix. <p>Faire adhérer votre distributeur à votre plan d'actions commerciales</p> <ul style="list-style-type: none">• Partagez le bilan avec vos distributeurs.• Appuyez-vous sur des indicateurs et ratios pertinents.• Co-construisez avec le distributeur.• Investissez en tant que fabricant dans la performance du distributeur.• Fixez des objectifs partagés et verrouillez les engagements réciproques.• Vendez votre plan d'actions en interne.	<p>➤ EXÉCUTION DU PLAN DISTRIBUTEUR D' ACTIONS COMMERCIALES</p> <p>Développez la performance commerciale des vendeurs du distributeur</p> <ul style="list-style-type: none">• Animez votre réseau dans un contexte de pouvoirs réciproques.• Accompagnez le commercial sur le terrain.• Impliquez le réseau par une communication dynamisante et des réunions motivantes. <p>Animez votre réseau de distribution au quotidien</p> <ul style="list-style-type: none">• Stimulez le réseau de distribution avec le levier pertinent (rémunération, valorisation, formation).• Réalisez un reporting efficace et prenez les mesures correctrices.• Trouvez le juste milieu entre Faire Avec et Faire Faire.• Prévenez et Gérez les conflits.• Influencez positivement.
<p>PUBLIC</p> <ul style="list-style-type: none">• Chefs de Division et service Distribution• Chefs d'Agence,• Chefs de service et divisions supports.	<p>SUIVI & ÉVALUATION</p>	
<p>LES PLUS</p> <ul style="list-style-type: none">• Une approche pratique, mises en situation, exercices individuels, jeux de rôles et démonstrations en binômes permettant de mesurer sa propre progression• Expertise et Qualité, Programmes Variés, Adaptation aux Besoins réels de l'entreprise, Flexibilité, Suivi et Support, Réseautage, Actualisation des Connaissances, Personnalisation...	<p>INFOS PRATIQUES</p>	
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none">• Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes• Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)• Mise à disposition d'un support pédagogique• Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles	<p>• Feuille d'émargement et attestation de fin de formation</p> <p>• Évaluation à chaud et à froid</p> <p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>	

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
 Virement bancaire
 Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____