



Animer son réseau de distribution (agents)



Objectifs attendus

- **Booster la motivation de son réseau de distribution**
- **Nouer des liens solides et rester en contact avec ses partenaires**
- **Obtenir l'engagement et la fidélité de ses revendeurs**



- **Choisir les bons distributeurs/partenaires**
- **Comment créer le rapprochement avec ses partenaires (relations solides)**
- **Ne rien laisser au hasard**
- **Former et fidéliser les agents de comptoir**
- **Comment devenir le « top of mind » de ses partenaires**
- **Effectuer des visites à valeur ajoutée**
- **Maitriser (pas juste connaître) ses offres**
- **Organiser et optimiser son temps**
- **Utiliser les nouvelles technologies pour se faciliter la tâche**