

Channel Managers : 10 Clefs pour mieux recruter, développer et piloter vos partenaires

Comment devenir un Channel Manager efficace et développer rapidement un réseau de Partenaires ?

Enjeux et priorités de nos clients :

Moins de 5% des commerciaux en charge des partenaires et des alliances ont bénéficié d'une formation appropriée. Et pourtant, gérer un réseau de partenaires et d'alliances est une activité clef pour toute société IT qui veut se développer. Recruter, développer, animer un territoire de partenaires demande des compétences et un savoir-faire spécifique.

L'enjeu est donc de mettre en place une équipe compétente et donc bien formée qui va contribuer au développement rapide de votre chiffre d'affaires.

Objectif de la démarche proposée :

L'objectif de cet atelier est de fournir aux commerciaux en charge des partenaires une méthode et des outils (condensés en 10 étapes) pour prendre en charge leurs territoires de partenaires, les recruter, les démarrer, les animer et les développer.

Contenu de l'atelier :

Le programme est très opérationnel. Il est structuré de manière progressive autour des 10 clefs suivantes :

1ère Journée

1. Assimiler le monde de la distribution
2. Comprendre vos partenaires et leurs business models
3. Utiliser les bonnes pratiques partenariales
4. Vendre l'attractivité de votre offre à vos partenaires
5. Maîtrisez la proposition de valeur à l'égard de vos partenaires

2ème journée

6. S'approprier les KPIs du métier de channel et alliance manager
7. Utiliser efficacement les programmes partenaires
8. Cartographier son territoire pour optimiser ses ressources
9. Recruter des « bons » partenaires
10. Développer et fidéliser les partenaires existants

Légitimité de la formation

- Utilisation de la Méthodologie PAD®
- Plus de 150 clients ont suivi cette formation
- Voir témoignages clients sur le site
- 90% de taux de satisfaction clients

Avantages et Bénéfices pour les stagiaires

- Améliorer les performances et résultats de ses partenaires
- Gagner en maturité et légitimité vis-à-vis de ses partenaires
- Prendre une autre dimension en interne
- 90% de taux de satisfaction clients

A qui s'adresse cette formation ?

- Membres de la Direction commerciale et Commerciaux en charge des partenaires ayant déjà une expérience de plus de 18 mois avec les partenaires.
- Prérequis :
 - o Connaissance des offres, des marchés, des partenaires
 - o Stratégie partenaire en place (voir atelier Stratégie et Proposition de valeur)
 - o Première expérience avec les partenaires
- PC ou Mac nécessaires pour dérouler les outils de la Méthodologie PAD® durant la formation

Format de la Formation :

- Animation d'un atelier de 2 jours
- Nombre de stagiaires limité à 10
- Mise à disposition des outils de pilotage de la Méthodologie PAD®
- Entretien préalable par un consultant PAD
- Accompagnement : webconférence de suivi après 45 jours

Informations pratiques :

- Format : atelier avec exercices, échanges de vue, application sur cas vécus
- Type : Interentreprises
- Nombre maximum de participants : 10
- Lieu : Paris ou proche Paris
- Dates : suivant calendrier
- Prix : 1 990 € HT par participant pour les deux journées
- Inscription : directement sur le site web www.pad-consulting.com
- Tel direct : 06 20 64 67 87
- Personnes en situation de handicap : nous consulter

PAD Consulting 13 rue Saint Honoré 78 000 Versailles / SAS N° SIRET 452 958 226 CODE APE : 741G

ORGANISME DE FORMATION DECLARE SOUS LE NUMERO 11 78 8015978

LES PARTENAIRES AU CŒUR DE VOTRE STRATEGIE