

Atouts compétences



NDRC

1^{re} et 2^e années

BLOC

3

Sous la coordination de
N. Ben Hamouda

Relation client et animation de réseaux



Ressources

EN ACCÈS LIBRE

dont 32 quiz
interactifs



foucherconnect.fr/1543596

NOUVELLE ÉDITION

- Préparation complète à l'épreuve E6
- 80 exercices gradués
- Synthèses rédigées et audio
- Compétences numériques **pix**



Relation client et animation de réseaux

NOUVELLE ÉDITION

**Sous la coordination de
Nadia Ben Hamouda**

Professeur d'économie-gestion, classes de BTS,
lycée George Sand, Domont et Sup de Vente ESSYM, Paris

Laurent Audouard

Professeur d'économie-gestion, classes de BTS, lycée Les Palmiers, Nice

Mbarka Bouhouche Gabrys

Professeur d'économie-gestion, classes de BTS, lycée Guy de Maupassant, Colombes

Corinne Delaporte

Professeur d'économie-gestion, classes de BTS, lycée Guy de Maupassant, Colombes

Félicie Étourneau-Bonnefous

Professeur d'économie-gestion, classes de niveau Bac+2, IUT GEA de Rodez, Université Toulouse 1 Capitole

Stéphanie Girème

Professeur d'économie-gestion, classes de BTS, lycée Odilon Redon, Pauillac

Fabienne Imbert

Professeur d'économie-gestion, classes de BTS, lycée Alexis Monteil, Rodez

Nabil Moumou

Professeur d'économie-gestion, classes de BTS, lycée Guillaume Tirel, Paris et Sup de Vente ESSYM, Paris

Anne-Laure Rivière

Professeur d'économie-gestion, classes de BTS, lycée Évariste Galois, Sartrouville

SOMMAIRE

COMPÉTENCE 1

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs



1	Comprendre les relations producteurs-distributeurs	7
2	Préparer et suivre les accords de référencement	17
3	Implanter les produits sur le lieu de vente	27
4	Valoriser l'offre sur le lieu de vente	37
5	Identifier les stratégies de développement du réseau	47
6	Élaborer un diagnostic commercial du réseau	57
7	Apprécier les opportunités de référencement	67
8	Développer la présence dans le réseau de distributeurs	77

Fiche 1	Réseau de distributeurs	87
---------	-------------------------------	----

COMPÉTENCE 2

Développer et piloter un réseau de partenaires



9	Sélectionner un réseau de partenaires	91
10	Développer un réseau de partenaires	101
11	Dynamiser un réseau de partenaires et évaluer ses performances	111

Fiche 2	Réseau de partenaires	121
---------	-----------------------------	-----

COMPÉTENCE 3

Créer et animer un réseau de vente directe



12	Prospecter, organiser des rencontres et vendre en réunion	125
13	Recruter et former des vendeurs à domicile indépendants	135
14	Développer le réseau de vente directe.....	145
15	Manager le réseau de vente directe.....	155
16	Animer et stimuler le réseau de vente directe	165
Fiche 3 Réseau de vente directe		175

FICHES OUTILS	179
---------------------	-----

PRÉPARATION À L'ÉPREUVE

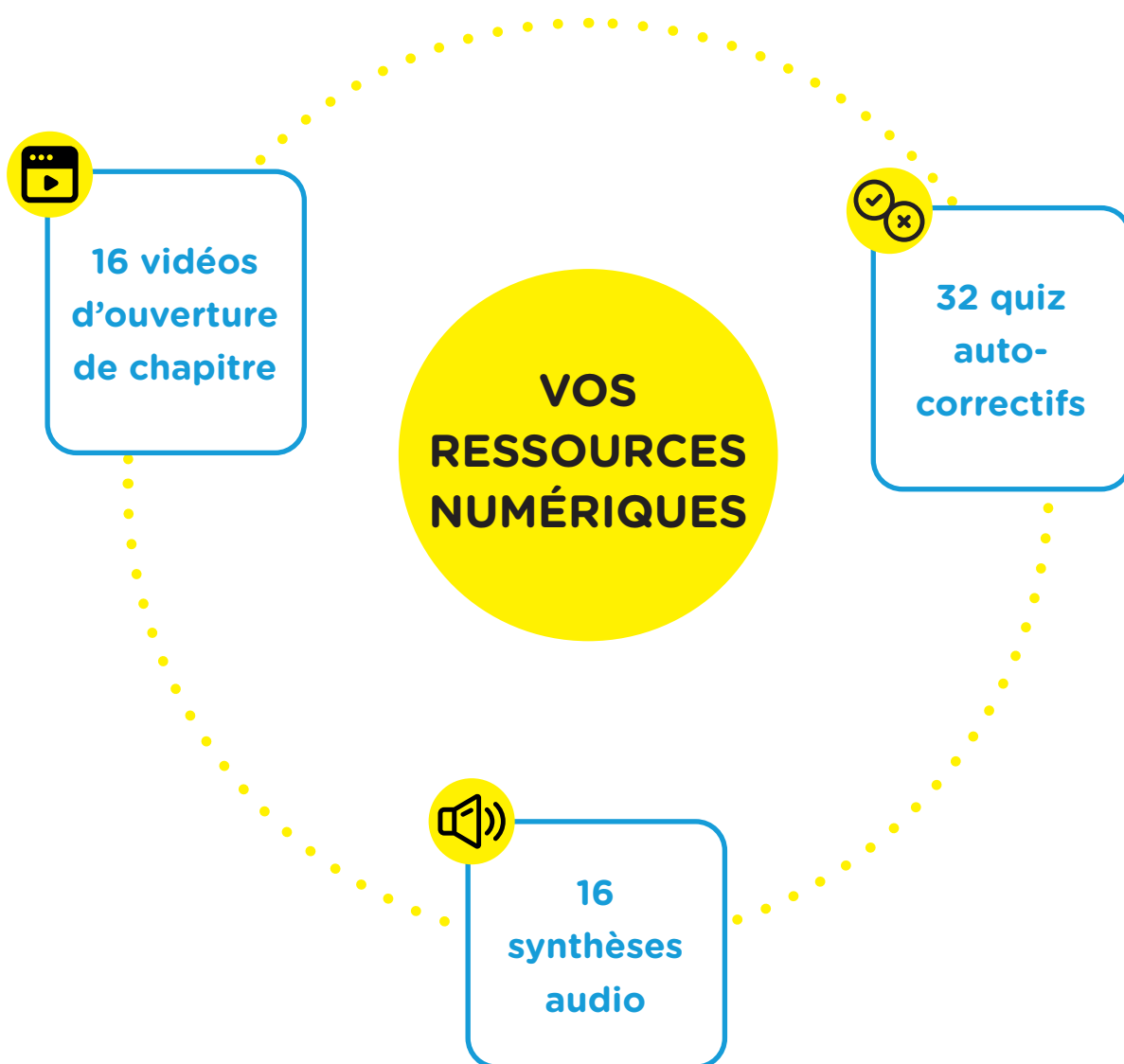
1	Présentation de l'épreuve E6	185
2	Préparer l'épreuve E6	186

LEXIQUE DES MOTS-CLÉS	189
-----------------------------	-----

ISBN 978-2-216-16533-9

« Sous réserve des exceptions légales, toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle, faite, par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par le Code de la Propriété Intellectuelle. Le CFC est le seul habilité à délivrer des autorisations de reproduction par reprographie, sous réserve en cas d'utilisation aux fins de vente, de location, de publicité ou de promotion de l'accord de l'auteur ou des ayants droit. »

© Foucher, une marque des Éditions Hatier – Paris, 2022.



DANS LE DÉTAIL

Pour animer la classe, une **vidéo** lance la réflexion autour de la thématique. Un **quiz autocorrectif** l'accompagne pour bien appréhender le contenu.



DÉCOUVRIR AUTREMENT

VIDÉO + QUIZ

foucherconnect.fr/22rcar01



Des **quiz autocorrectifs** pour vérifier et évaluer ses acquis.



SE TESTER

QUIZ

foucherconnect.fr/22rcar02



Une **version audio** mp3 de la synthèse pour bien mémoriser où que l'on soit !



RETENIR AUTREMENT

AUDIO

foucherconnect.fr/22rcar03



Et plus de **20 liens** (internet : vidéos, sites ; PDF ; Word ; Excel...) pour varier les supports et enrichir les ressources de l'ouvrage.



vidéo

Tu sais quoi de la signalétique ?
ILV/PLV - 2,28 min

foucherconnect.fr/22rcar08



Toutes vos ressources sont accessibles *via* des flashcodes et des liens foucherconnect.fr

Comprendre les relations producteurs-distributeurs

COMPÉTENCE

> Valoriser l'offre sur le lieu de vente



3.1 Développer des documents textuels

CONTEXTE PRO

Bon&Sain SARL

Localisation : Moisselles
Effectif : 8 personnes
CA : 150 000 €

Bon&Sain est une entreprise familiale implantée dans le Val-d'Oise, qui s'engage à produire

des produits respectueux des qualités gustatives et écologiques. Initialement agricole, la ferme a développé ses activités en commercialisant dans un premier temps le lait des vaches de l'exploitation, puis en le transformant en fromage.

Depuis deux ans, les propriétaires ont décidé de développer une gamme de yaourts : une partie du lait ainsi produit est transformé en yaourts directement fabriqués à la ferme. L'exploitation a tout d'abord testé la commercialisation de ses yaourts au sein de la ferme et dans quatre épiceries locales. Forte de son succès, elle envisage aujourd'hui de développer son réseau de distribution. ●



VOTRE OBJECTIF

Vous avez été recruté(e) en qualité de stagiaire au sein de l'entreprise, et Mme Valaux, responsable commerciale de l'exploitation, vous missionne sur le développement du réseau de distribution des yaourts. Dans ce cadre, vous devez aider à sélectionner la stratégie de distribution et à préparer les futurs échanges avec les acheteurs.

DÉCOUVRIR AUTREMENT



VIDÉO + QUIZ

foucherconnect.fr/22rcar01



MISSIONS & RESSOURCES

MISSION 1 Sélectionner une stratégie de distribution

Suite à la participation de la ferme au Salon de l'agriculture, Mme Valaux vous informe qu'un acheteur d'une grande chaîne de distribution spécialisée en produits bio s'est montré intéressé par les yaourts de l'exploitation. Après vous être entretenu(e) avec Mme Valaux, celle-ci vous demande de l'assister dans la stratégie de distribution à privilégier.

À RÉALISER

1. Présentez le circuit de distribution actuel et futur de l'entreprise. **RESSOURCES 1, 2**
2. Sélectionnez une stratégie de distribution en précisant et en justifiant vos critères de choix. **RESSOURCES 2, 3**

MISSION 2 Préparer l'entretien de négociation

Mme Valaux vous informe qu'un rendez-vous a été fixé prochainement dans les locaux de l'acheteur. Elle vous demande de l'assister dans la préparation de cette entrevue.

À RÉALISER

3. Relevez et expliquez les sources de divergences possibles auxquelles vous pourriez être confronté(e) durant l'entretien. **RESSOURCES 2, 4, 5**
4. Rédigez un argumentaire de vente. **RESSOURCES 2, 6**

MISSION 3 Proposer une collaboration

Afin de pérenniser les futures relations avec ce distributeur potentiel, vous réfléchissez à développer des partenariats.

À RÉALISER

5. Présentez sous forme d'une note adressée à Mme Valaux une proposition de collaboration avec le distributeur en justifiant votre choix. **RESSOURCE 7**

RESSOURCE 1 Les canaux de distribution

NOTION

Le **canal de distribution** correspond à la voie d'acheminement du produit, du producteur au client final.

Canal direct : aucun intermédiaire



Exemple : producteur de plantes qui vend directement ses produits sur un marché.

Canal court : un intermédiaire



Exemple : producteur qui vend sa production de plantes à une jardinerie, le distributeur.

Canal long : deux intermédiaires



Exemple : producteur qui vend ses plantes à une centrale d'achats qui distribuera l'offre dans les unités commerciales du réseau.

L'ensemble des canaux empruntés par le produit représente le **circuit de distribution**.

Les producteurs utilisent généralement plusieurs canaux de distribution afin de maximiser leur présence sur le marché.