

Cycle Channel Manager

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-channel-manager

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MC181

CATÉGORIE
Cycles Métiers Commerciaux

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maitriser les bonnes pratiques d'un Chanel Manager

POUR QUI ?

- Channel Manager
- Directeur ou Responsable Commercial

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Maîtriser les modes de partenariat et son écosystème

2 / Comprendre la stratégie commerciale et marketing de sa société

3 / Rassurer un partenaire sur le positionnement des offres et de la stratégie commerciale sur les marchés ciblés

- Outils et bonnes pratiques
- Fiche détaillant les caractéristiques commerciale et marketing d'une offre

4 / Maîtriser la proposition de valeur de sa société

- Convaincre un partenaire de l'attractivité de votre offre et de son intérêt à rejoindre votre communauté de partenaires
- Outils et bonnes pratiques: Exemple de Proposition de valeur

5 / S'approprier le métier de channel manager

- Comprendre les dimensions du métier de channel manager (mission, rôle, responsabilités, compétences, critères de mesure) vis-à-vis de ses partenaires et vis-à-vis de sa société
- Outils et bonnes pratiques
- Exemples de définition de postes vus par les leaders du marché

6 / Utiliser efficacement les programmes partenaires

- Assimiler les programmes et les conditions d'engagement permettant à un partenaire de devenir rapidement autonomes sur le business
- Outils et bonnes pratiques: exemples de Partner Sales kit, d'extranet PRM, de plan de formation, de plan marketing, de déclaration de leads, d'engagements

Maroc Performance

7 / Prendre en main son territoire

- Définir les étapes de prise de contrôle d'un nouveau territoire par un channel manager (cartographie, plan de recrutement et de développement, bilan des outils, mapping des « supporters », optimisation du temps, enquête de perception, tableaux de bord ...)
- Outils et bonnes pratiques: Cadrans BCG, analyse Swot, exemples de plan de recrutement, de développement, d'analyse d'activité, de tableaux de bord, d'enquêtes de perception

8 / Recruter des « bons » partenaires

- Recruter des partenaires qui vont s'engager et signer des affaires le plus rapidement possible
- Outils et bonnes pratiques: Check list des outils indispensables, les étapes du recrutement, exemples de plan de recrutement, de dossier de candidature, de plan de démarrage des nouveaux

9 / Développer les partenaires existants

- Prendre les mesures immédiates pour développer le business avec les « bons » partenaires existants en utilisant les leviers à disposition
- Outils et bonnes pratiques: exemple de plan de développement, revue des principaux leviers de développement (cartographie, business plan, sources de conflit, ...)

10 / Animer et fidéliser le réseau de partenaires

- Mettre en place les bonnes pratiques pour fidéliser et mettre sous tension positive chacun de ses partenaires ainsi que la communauté de ses partenaires
- Outils et bonnes pratiques: Liste de best practices, exemples de réunions annuelles et de plan de convergence

11 / Organiser le reporting à sa hiérarchie

- Remonter à sa hiérarchie les indicateurs clefs de performance liés à l'activité de channel manager
- Outils et bonnes pratiques: les principaux KPIs de direction et du channel manager

12 / Avoir la bonne attitude

- Gagner la légitimité et la reconnaissance vis-à-vis de ses partenaires
- Outils et bonnes pratiques: jeux de rôles autour des business plans avec les partenaires

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance