

Avec MENTA, le Groupe SOCODA arme ses adhérents pour résister à la pression sur les prix. 175 utilisateurs déjà engagés dès le lancement.



Quand les prix se resserrent, c'est souvent le vendeur qui connaît le mieux le produit qui remporte la vente. SOCODA lance MENTA, sa plateforme e-learning, pour que les 200 adhérents du réseau forment leurs équipes sans y consacrer de budget ni de temps de déplacement.

MARCHÉ TENDU, PRESSION SUR LES PRIX : LES ÉQUIPES FONT LA DIFFÉRENCE

Un client compare plusieurs devis avant d'acheter. Ce qui fait pencher la balance, c'est souvent le vendeur qui connaît le produit, pose les bonnes questions et propose la solution adaptée sur place.

Avec son modèle de mutualisation, SOCODA permet à chaque adhérent d'accéder à des services et des outils qu'il ne pourrait pas financer seul. MENTA en est un exemple concret : un adhérent de 10 salariés donne à ses équipes la même formation continue qu'un grand groupe, sans en supporter le coût.

Le catalogue mêle des formations produits conçues avec les fournisseurs partenaires du réseau et des modules sur des sujets techniques et commerciaux, comme, « *Préparer sa prospection commerciale* », « *Négocier avec succès* » ou encore « *Identifier les évolutions de la norme NF C 15-100* »

175

Utilisateurs actifs déjà sur la plateforme

Depuis le lancement, 90 adhérents ont rejoint MENTA: un démarrage rapide qui témoigne du besoin sur le terrain. La plateforme propose des contenus courts, directement activables sur le terrain, avec un suivi de progression et des parcours adaptés aux métiers du réseau.

CE QUE MENTA APPORTE AUX ÉQUIPES

Efficacité

Contenus courts,
pratiques et directement
activables sur le terrain

Expertise

Suivi de progression
module par module, avec
des mises en situation
client

Compétitivité

Un vendeur qui répond aux
questions techniques
sans hésiter devant le
client

À PROPOS DE SOCODA

SOCODA est une alliance de 200 distributeurs indépendants multi-spécialistes au service des professionnels du bâtiment et de l'industrie, organisée en 5 métiers : Aciers, Décoration, Electricité, Outillage professionnel et Industrie et Sanitaire-Chauffage. SOCODA propose à ses distributeurs une véritable plateforme de services et une force de négociation destinés à développer leur activité, améliorer leur rentabilité, simplifier leur gestion et accompagner leur développement RH et RSE, dans une démarche de mutualisation des moyens et des expertises.

Par ailleurs, SOCODA est le seul groupement indépendant à proposer une plateforme logistique multi-métiers avec la promesse d'une livraison sur tout le territoire national en J+1.

+ 1 100

points de vente

11 000

collaborateurs

440 000

clients professionnels

3,8Md€

de chiffre d'affaires
