



UPRAVLJANJE KANALOM DISTRIBUCIJE

OPIS PROGRAMA



CILJANA SKUPINA

Svi prodajni menadžeri i voditelji prodaje kao i prodajni predstavnici koji svoju prodaju plasiraju kroz partnerske distributivne kanale.

Ovaj izuzetan trening usmjeren je ključnoj ulozi koju distributeri imaju u našem nastojanju da izgradimo uspješnu i efikasnu organizaciju. Omogućuje nam ovladavanje efikasnim tehnikama strateškog upravljanja našim distribucijskim kanalom.

Menadžeri koji upravljaju distribucijskim kanalom biti će produktivniji u izgradnji poslovnih odnosa sa svojim distributivnim partnerima.

Analiziramo uloge distributera kao i njihov potencijal. Radimo na strukturiranom pristupu vođenju sastanaka usmjerenih razvoju odnosa i povećanju poslovnih rezultata s distributerima. Poseban fokus je i na pristupu rješavanju problema koji se pojavljuju kao zapreka razvoju poslovanja.

Rezultat ovog treninga je povećanje povjerenja, razvoj odnosa i uklanjanje problema što u konačnici vodi do rasta prodaje.

TEME

- Koja je uloga distributera u našem poslovanju?
- Koju vrijednost ostvarujemo pomoću distributera?
- Koliki prihod ostvarujemo kroz pojedinog distributera i koliko udio u njihovom poslovanju otpada na aktivnosti s nama?
- Koje aktivnosti radimo kako bi utjecali na ta dva pokazatelja?
- Kako nam distributeri mogu pomoći ostvariti naše ciljeve?
- Kakvi sve modeli odnosa s distributerima postoje?
- S kojim izazovima se susrećemo u radu s našim distributerima?
- Analiza i alati za analizu naših distributera
- Različiti pristupi različitim grupama distributera
- Rješavanje problema u procesu
- Razumijevanje posla distributera
- Vođenje sastanaka s distributerima u svrhu unapređenja poslovanja

CILJEVI

Po završetku ovog treninga polaznici će:

- Znati napraviti analizu distributivnog kanala
- Temeljem analize odrediti daljnje ciljeve u smjeru razvoja poslovanja
- Odrediti detaljnu strategiju koja će voditi ostvarenju postavljenih ciljeva
- Učinkovito voditi periodičke sastanke s distributerima koji su usmjereni razvoju poslovanja

PRISTUP

Trening je dinamičan, analitičan temeljen na konkretnim slučajevima s elementima igranja uloga i simulacija.

Trajanje treninga je 1 dan.

DOOR[®]

TRAINING & CONSULTING
HRVATSKA

Vrata Znanja d.o.o.

Dugoselska 10

10000 Zagreb

tel: 01/ 230-8061

info@doortraining.hr

www.doortraining.hr