

231 ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТЫ С ДИСТРИБУТОРАМИ И ДИЛЕРАМИ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для сотрудников подразделений по работе с дистрибуторами и дилерами компании, в чьи обязанности входит формирование бюджета работы с партнерами, планирование продаж и совместных действий.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является формирование устойчивых навыков стратегического планирования и управления работой с партнерами, а также предоставление участникам инструментов для эффективной реализации стратегических планов.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Факторы, влияющие на продажи дистрибуторам и дилерам
Роль партнеров в деятельности компании и достижении маркетинговых целей
Планирование работы с партнерами
Информация о партнере и ее использование в планировании работы
Долгосрочное планирование
Краткосрочное планирование
Развитие сотрудничества с дистрибутором/дилером
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 224 Переговоры с дистрибуторами и дилерами
- ✓ 253 Эффективное обучение персонала партнеров и клиентов