

Kanal Yönetimi ve Distribütör Yönetimi Eğitimi

SP2541

Eğitim Amacı

Katılımcıların doğru satış kanal stratejisini belirlemesi, distribütör ilişkilerini yönetmesi ve pazar penetrasyonunu ve kârlılığı artırmasını sağlamaktır.

Eğitim Detayları

 Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online  Yüz Yüze

 Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

• Kanal Stratejisi ve Tasarımı

- Doğrudan Satış ve Dolaylı Satış Kanallarının Karşılaştırılması
- Kanal Tasarımında Kapsam, Yoğunluk ve Tür Seçimi
- Çok Kanallı (Multichannel) ve Bütünleşik Kanal (Omnichannel) Yaklaşımı

• Distribütör Seçimi ve Sözleşme Yönetimi

- Doğru Distribütör/Bayi Adaylarını Değerlendirme Kriterleri
- Sözleşme Şartları, Kotalar ve Fiyatlandırma Prensipleri
- Distribütör İlişkilerinde Hukuki ve Etik Hususlar

• Distribütör Performans Yönetimi

- Temel Kanal KPI'ları (Envanter Devir Hızı, Satış Hacmi, Pazar Payı)
- Düzenli Performans Değerlendirme ve Geri Bildirim Toplantıları
- Distribütörleri Eğitme ve Geliştirme Programları

• Motivasyon ve Çatışma Yönetimi

- Distribütörleri Harekete Geçiren Finansal (Komisyon, İndirim) ve Finansal Olmayan Motivasyonlar
- Kanallar Arası (Dikey ve Yatay) Çatışma Kaynakları
- Çatışma Çözme Teknikleri ve İş Birliğini Geliştirme.

Hedef Kitle

Kanal yöneticileri, bölge satış müdürleri, ihracat yöneticileri ve distribütör/bayi ağlarını yöneten tüm satış profesyonelleridir.

