PARTNER PORTFOLIO MANAGEMENT

VERTRIEBSPARTNER POTENZIALORIENTIERT BEWERTEN UND DIE EIGENEN RESSOURCEN OPTIMAL EINSETZEN

Nicht alle gemanagten Vertriebspartner sind gleich wichtig und auch nicht alle sollten Partner bleiben. Wie aber können Vertriebspartner hinsichtlich ihres konkreten Erfolgspotenzials systematisch bewertet und segmentiert werden? Welche darauf aufbauenden Strategien und Maßnahmen sollten gewählt werden, um die eigenen Ressourcen im Partnermanagement optimal einzusetzen? In unserem zweitägigen Partner Portfolio Management Training lernen die Teilnehmer Vertriebspartner nach ihrer Attraktivität zu klassifizieren und unterschiedliche Maßnahmen und Strategien für jedes Segment festzulegen - um so das Erfolgspotenzial ihres Partnerportfolios voll ausschöpfen zu können.

TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte und Mitarbeiter des indirekten Vertriebs, die Verantwortung im Management von Vertriebspartnern tragen.

TRAININGSSCHWERPUNKTE

- Der Vertriebspartner als Investitionsobjekt
- Der Wert eines Vertriebspartners
- Die Partnerportfolioanalyse zur Bestimmung der Investitionswürdigkeit
- Total Selling Potential - das absolute Umsatzpotenzial aus Marksicht
- Partnering Commitment als Indikator für die Potenzialausschöpfung
- Ermittlung der Partnerattraktivität
- Die Partnerattraktivitätsmatrix
- Relevante Segmente in einem Channel Partner Portfolio
- Zuordnung der Vertriebspartner zu den einzelnen Segmenten
- Vier strategische Stoßrichtungen zur Optimierung des Partner Portfolios
- Entwicklung von zielgerichteten Portfoliostrategien und –maßnahmen

TRAININGSZIEL

In diesem Training lernen Sie

- Vertriebspartner als Investitionsobjekte zu betrachten,
- bestehende und potenzielle Vertriebspartner systematisch zu analysieren und zu bewerten,
- Strategien und Aktionspläne zur Steigerung des Wertes und der Performance Ihres Vertriebspartnerportfolios zu entwickeln,
- Ihre eigenen Ressourcen optimal einzusetzen.

INFO

Dauer:	2 Tage
Preis:	1.125 Euro pro Teilnehmer
Termine:	18./19.4. + 11./12.10.2012
Ort:	München
Inhouse:	auf Anfrage

IHR NUTZEN

- Sie investieren Ihre Zeit und Ihr Geld zukünftig nur noch in Vertriebspartner, die es auch wert sind.
- Sie lernen Ihre knappen Ressourcen optimal auf Ihre Vertriebspartner zu verteilen.
- Sie optimieren die Struktur und die Performance Ihres Vertriebspartnerportfolios.
- Sie steigern Ihren Umsatz bei gleichbleibendem Ressourceneinsatz.

KUNDENSTIMME

„Das Partner Portfolio Management Training ist jedem zu empfehlen, der seine eigenen Ressourcen im Partner Management optimal einsetzen will. Insbesondere das Tool zur Portfolioanalyse hat mir geholfen, mein eigenes Engagement verstärkt am Wert der Vertriebspartner auszurichten.“

Oliver Demcik
Vertrieb Partner & Projekte
ELO Digital Office GmbH

TRAININGSMETHODEN

- Kurzvorträge und Praxisbeispiele
- Einzel– und Gruppenarbeit
- Trainerinput
- Erfahrungsaustausch und Diskussion
- Analyse-Tool

ANMELDE-FORMULAR

KOPIEREN, AUSFÜLLEN UND FAXEN AN:

+49 (0)8131 310 889

RÜCKFRAGEN UNTER: +49 (0)8131 310 888

☐ JA, ich nehme Ihr Angebot an und melde mich und/oder folgende Mitarbeiter für folgendes Training an:

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

Homepage:

TEILNEHMER 1:

Trainingsname: | Termin:

Name: | Vorname:

Funktion: | Abteilung:

Telefon: | E-Mail:

TEILNEHMER 2: **(- 10 %)**

Trainingsname: | Termin:

Name: | Vorname:

Funktion: | Abteilung:

Telefon: | E-Mail:

Bei Anmeldung bis zu 3 Wochen vor Trainingsbeginn: **5 % FRÜHBUCHERRABATT**

Ort, Datum: | Unterschrift:

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Training beträgt inkl. zweier Mittagessen, Pausenerfrischungen und einer ausführlichen Dokumentation 1.125 € pro Teilnehmer, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung die Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist mit Erhalt der Rechnung fällig, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

TRAININGSORTE & ZIMMER

Für unsere Teilnehmer steht in den Veranstaltungshotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte rechtzeitig direkt mit dem jeweiligen Hotel in Verbindung. Die Hotelinformationen für die einzelnen Termine erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung.

STORNIERUNG & UMBUCHUNG

Bei Stornierungen der Anmeldung bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir keine Stornierungsgebühren. Bei Stornierung im Zeitraum von 30 bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Stornierungsgebühr von 50 % der Teilnahmegebühr. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Die Storno-erklärung bedarf der Schriftform. Eine Umbuchung (Benennung Ersatzteilnehmer, anderes insalcon-Training) ist zu jedem Zeitpunkt möglich. In diesem Fall wird eine Gebühr in Höhe von 50 € (zzgl. gesetzl. MwSt.) fällig. Diese Gebühren entfallen, wenn die Umbuchung aus Gründen erfolgt, die die insalcon gmbh zu vertreten hat.