

PARTNER RECRUITMENT MANAGEMENT

DIE RICHTIGEN VERTRIEBSPARTNER SYSTEMATISCH GEWINNEN

Die richtigen Vertriebspartner in der für den Erfolg notwendigen Anzahl zu gewinnen, ist im indirekten Vertrieb von entscheidender Bedeutung. Wie aber findet man rasch und mit kalkulierbarem Aufwand die geeigneten Vertriebspartner? Welche Strategien und Maßnahmen müssen ergriffen werden, um diese zu gewinnen? In unserem zweitägigen Partner Recruitment Management Training lernen die Teilnehmer, individuelle Strategien und Aktionspläne zur systematischen Gewinnung von Vertriebspartnern zu entwickeln und erfolgreich in die Praxis umzusetzen.

TEILNEHMERKREIS

Führungskräfte und Mitarbeiter des indirekten Vertriebs, die Verantwortung in der Gewinnung von Vertriebspartnern tragen.

TRAININGSSCHWERPUNKTE

- Gründe für eine neue Vertriebspartnerschaft aus Händlersicht
- Die Erfolgsfaktoren in der Gewinnung von Vertriebspartnern
- Das Idealpartnerprofil als Basis für dauerhaften Erfolg
- Potenzielle Vertriebspartner systematisch suchen und finden
- Fokussierung auf Erfolg versprechende Vertriebspartnersegmente
- Potenzielle Vertriebspartner erfolgreich ansprechen
- Analyse und Bewertung des Erfolgspotenzials der Partner Opportunity
- Die Attraktivität der angebotenen Vertriebspartnerschaft steigern
- Partnerindividuelle Rekrutierungspläne entwickeln
- Den Status im Hinblick auf das Rekrutierungsziel bewerten
- Den Abschluss initiieren und steuern

TRAININGSZIEL

In diesem Training lernen Sie

- den Fokus Ihrer Aktivitäten auf die Rekrutierung wertvoller Vertriebspartner zu legen,
- die eigene Attraktivität bei Ihren Wunschpartnern systematisch zu steigern,
- Strategien und Aktionspläne zur Gewinnung von leistungsstarken Vertriebspartnern zu entwickeln,
- Ihre Effektivität in der Vertriebspartnergewinnung zu steigern.

INFO

Dauer:	2 Tage
Preis:	1.125 Euro pro Teilnehmer
Termine:	14./15.5. + 13./14.9.2012
Ort:	München
Inhouse:	auf Anfrage

IHR NUTZEN

- Sie lernen Ihre Wunschpartner systematisch zu suchen und zu finden.
- Sie fokussieren Ihre Aktivitäten zukünftig nur noch auf wertvolle Partner, die Sie auch gewinnen können.
- Sie verkürzen Ihre Recruitment-Zyklen in der Vertriebspartnergewinnung.
- Sie steigern die Anzahl neu gewonnener Vertriebspartner mit Potenzial.

KUNDENSTIMME

„Das Partner Recruitment Management Training hat unsere Erwartungen voll erfüllt. Besonders überzeugt hat uns der Partner Recruitment Plan, mit dem wir die Effektivität in der Vertriebspartnergewinnung sofort steigern konnten.“

Roland Duvinage
Leiter Business & Channel Development
Sage Software GmbH & Co. KG

TRAININGSMETHODEN

- Kurzvorträge und Praxisbeispiele
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Trainerinput und Coaching
- Erfahrungsaustausch und Diskussion

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 Stornierklärung 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.