

PARTNER PERFORMANCE MANAGEMENT

DAS UMSATZPOTENZIAL DER VERTRIEBSPARTNER SYSTEMATISCH ERSCHLIESSEN

Die Realität im indirekten Vertrieb ist durch den Kampf der Anbieter um die knappen Ressourcen der Händler gekennzeichnet. Gelingt es nicht, die für den Erfolg notwendigen Ressourcen der Vertriebspartner für sich zu gewinnen und zielgerichtet zu steuern, kann das Umsatzpotenzial meistens nicht ausgeschöpft werden. In unserem zweitägigen Partner Performance Management Training lernen die Teilnehmer, individuelle Strategien und Aktionspläne zur systematischen Erschließung des Umsatzpotenzials der eigenen Vertriebspartner zu entwickeln und erfolgreich in die Praxis umzusetzen.

TEILNEHMERKREIS

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

TRAININGSSCHWERPUNKTE

- Die Vertriebspartnerschaft aus Sicht der Händler betrachten
- Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern
- Der Partner Account Manager als "Trusted Business Advisor"
- Wirtschaftliche und emotionale Bindung von Vertriebspartnern
- Bildung von Partnering Commitment beim Vertriebspartner
- Steuerung der Vertriebspartner durch gezielte Verhaltensbeeinflussung
- Partnerindividuelle Performance-Pläne entwickeln
- Ausgangssituation analysieren und Partner objektiv bewerten
- Die eigene Position beim Partner realistisch einschätzen
- Partnerindividuelle Strategien und Ziele festlegen
- Taktische Maßnahmen für die operative Umsetzung ableiten

TRAININGSZIEL

In diesem Training lernen Sie

- die eigene Position bei Ihren Vertriebspartnern realistisch einzuschätzen,
- die Schlüsselpersonen bei Ihren Vertriebspartnern zielgerichtet zu binden und zu steuern,
- partnerindividuelle Strategien und Aktionspläne zur systematischen Erschließung des Umsatzpotenzials zu entwickeln,
- Ihre Effektivität im Partner Performance Management zu steigern.

INFO

Dauer:	2 Tage
Preis:	1.125 Euro pro Teilnehmer
Termine:	15./16.5. + 17./18.9.2012
Ort:	München
Inhouse:	auf Anfrage

IHR NUTZEN

- Sie lernen die Geschäftsbeziehungen zu Ihren Vertriebspartnern systematisch auszubauen.
- Sie steigern die Bindung der Schlüsselpersonen und deren Commitment zur Vertriebspartnerschaft.
- Sie identifizieren die optimalen Ansatzpunkte zur Ausschöpfung des partnerindividuellen Erfolgspotenzials.
- Sie erhöhen Ihren Zielerreichungsgrad im Partner Performance Management.

KUNDENSTIMME

„Sehr informativ, sehr praxisbezogen und deswegen jedem zu empfehlen, der mit Vertriebspartnern systematisch zusammenarbeiten will.“

Michael Reinhard
Senior Channel Manager
F5 Networks GmbH

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.