



Kooperativer Vertrieb

Buchungsnummer
RT22-00044

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Junge Nachwuchsführungskräfte, PotenzialträgerInnen

Starten Sie gezielt durch und
machen Sie sich mit
exzellentem Expertenwissen fit
für den Vertriebsalltag und
lernen Sie mehr"n Chancen
eines kooperativen Vertriebs!
Das ausgewählte Modul
wurde"n aktuellen und

zukünftigen Anforderungen der Vertriebspraxis ausgerichtet und zielt darauf ab, Ihre Vertriebsarbeit noch effektiver und erfüllender gestalten – neuern Sie als VertriebsspezialistIn gekonnt und erfolgreich die Zukunft!

Veranstaltungsart

Modul

Termin

20.03.2023 - 15.05.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.890,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in Ihren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

In diesem Modul werden die Voraussetzungen und Chancen des „kooperativen Vertriebs“ erarbeitet. Dabei spielen die Faktoren eines idealen Vertriebswegs eine entscheidende Rolle – sowohl aus der Kundenperspektive als auch aus der Perspektive des eigenen Unternehmens oder der Organisation. Schließlich richtet sich ein weiterer Fokus auf die Vor- und Nachteile des direkten Vertriebes in Abgrenzung zum indirekten Vertrieb.

Inhalte

- Fokus auf die Kernfragen des Vertriebswegepolitik und die spezifischen Herausforderungen der gezielten

Verteilung von Waren und Dienstleistungen, mit denen Unternehmen und Organisationen heute konfrontiert sind

- Grundlagen zur Gestaltung von Absatzkanälen (Eigenschaften, Aufgaben, Elemente und Ziele)
- Typologie der Absatzkanäle (Stationär, Netzwerke, Haustürverkauf und Distanzverkauf)
- Eigenschaften direkter vs. indirekter Absatzkanäle und Mischformen
- Konflikt und Kooperation in Absatzkanälen
- Führung einzelner Absatzkanäle: (Vertriebspartnerschaften, indirekte Vertriebskanäle und vertikales Marketing, vertragliche Vereinbarungen und Eigentum am Vertriebskanal, Direct Sales und Direct Distribution, E-Commerce und E-Business)
- Führung mehrerer Vertriebswege: Merkmale des Multi-Channel-Managements, Entscheidungen über die Konfiguration und Führung in Mehrkanalsystemen, typische Mehrkanal- und Omnichannel-Situationen
- Erfolgskennziffern (KPI's) für das Management der Vertriebswege

Nutzen

- Sie erkennen die zentralen Herausforderungen für die alternativen Gestaltungsansätze der Vertriebswege und können die Attraktivität der Optionen sowie deren Herausforderungen benennen und bewerten.

- Sie wissen die Potenziale der einzelnen Optionen für das eigene Unternehmen und sind in Lage, Konsequenzen für die kooperative Führung der Vertriebswege zu stimmen.
- Sie sind in Lage, die einzelnen Gestaltungsbereiche in einem Gesamtansatz für Ihr Unternehmen oder Ihre Organisation zusammenzuführen.

Dozenten

Ausführliche Informationen zu den ExpertInnen des Moduls folgen in Kürze.