



Bayi Ağı Kurulumu ve Yönetimi

Evren
Aksoy

Türkiye’de bayi deyince aklımıza ne geliyor? Para, marj, iş yükü, ürün, kar, pazar payı, yoksa hepsi mi? Hangimizin aklına iş ortağı geliyor? Bayiler birer müşteri midir, ne dersiniz?

Bu 8 saatlik program katılımcıların bayi yönetim etkinliğini yeni seviyelere taşımak için gerekli bilgi ve becerilerle donanması konusunda yardımcı olacaktır.

Kısacası bayi yönetiyorsanız ya da bayi yönetenleri yönetiyorsanız yeni bir iş yapış şekline ihtiyacınız olacak. Bu iş yapış şekliyle ilgili tüm detaylar, ne ve nasıl sorularının cevapları, işin zorluklarından bu zorlukları nasıl aşacağınıza dair kullanmanız gereken yöntemler ve araçlar hepsi bu eğitimde.

Amaç:

Bayi kanalı ile çalışan firma çalışanlarının bayi yönetimi konusunda kurum içi hedeflerin gerçekleştirilmesinde ve sistemin işleyişinde ihtiyaç duyacakları temel metodolojileri öğrenmelerini sağlamaktır. Bir diğer amaç ise, bu kişilerde gerekli olan iletişim becerilerini artırmak ve onlara kolay ve uygulanabilir araçlar vermektir.

İçerik:

Yeni Bayilik

- Bayilik Sisteminin Genel Yapısı ve Özellikleri
- Bayilik Sistemi Kurma
- Seçme ve Değerlendirme
- Kaç Kişi, Nereye Gibi Sorulara Cevaplar
- Bayi Bulma
- Olası Sorun ve Çözümleri

İndirekt Kanalda İş Geliştirme Süreçleri

- Bayi Yönetiminde Satış Ekibinin Yapısı ve Özellikleri
- Bayilik Sistemi Kriterleri ve Uygulama Yöntemleri
- Strateji ve Planlama
- Bayilik Sisteminde Hedef Belirleme ve Planlama Yapma
- Bayilik Sisteminde Satış Hedeflerinin Belirlenmesi
- Bayi ve Bölge İş Planlarını Yapma
- Bayi Çalışanlarının Eğitilmesi
- Bayi Çalışanlarının İş Yönetim Becerilerinin Geliştirilmesi

Ticari Pazarlama

- Marka Elçiliği
- Bayilik Sisteminde Reklam ve Tanıtım
- Satış Arttırmaya Yönelik Bayi Motivasyonu
- Tanzim ve Teşhir



Bayi Ağı Kurulumu ve Yönetimi

Evren
Aksoy

Dođru Satış Kanalı

- Kanal Stratejisi
- Kanal Tedavisi
- Genel Kanal Stratejisi Hataları
- Ürüne ve Sektöre Göre Dođru Dağıtım Kanallarının Belirlenmesi

Bayilik Yönetim Sistemi

- Deđer Satışı
- Bayi Fiyatlandırma Politikası
- Yatırımın Geri Dönüřü (ROI)
- Yeni Satış Noktaları Oluşturulması
- şPAPSSÖ ve PÖZİ Metodları
- Kota, Prim ve Teřvik Uygulamaları
- Cari Hesap Yönetimi