

Тренинг Игоря Мосцеева «Повышение эффективности дистрибьюторской сети»

Введение

Эффективность дистрибьюторской сети зависит от трёх основных составляющих: эффективности менеджеров по продажам производителя, эффективности работы дистрибьюторских компаний и эффективной взаимосвязи между первыми и вторыми. Любая диспропорция в этой конструкции приводит к резкому снижению общей результативности. Поэтому в данный тренинг входят три основных части, в которых изучаются и отрабатываются приёмы и навыки как работы менеджеров производителя, так и их взаимодействия с дистрибьюторами и методы улучшения деятельности последних.

Цели обучения

- Научиться проводить оценку текущего состояния как собственного бизнеса, так и бизнеса партнёров.
- Уметь грамотно составлять тактические и стратегические планы развития.
- Знать и использовать методы поддержки и мотивации дистрибьюторов.
- Овладеть способами эффективной коммуникации в бизнес-среде.
- Увидеть пути повышения эффективности сотрудничества с дистрибьюторами.

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Овладеют широким инструментарием оценки текущего состояния бизнеса компании-производителя и партнёров.
- Будут оптимальным образом строить тактические и стратегические планы развития бизнеса через партнёрскую сеть.
- Изучат все способы поддержки и мотивации дистрибьюторов.
- Освоят эффективные методы бизнес-коммуникаций.
- Смогут успешно решать задачи по выполнению плана продаж через дистрибьюторов.

В программе тренинга

Методы оценки текущего состояния бизнеса компании-производителя и дистрибьюторов.

- S-кривая развития бизнеса.
- SWOT-анализ.
- Закон Парето.
- BCG-матрица.
- RFM-метод.
- ABC-анализ.

Способы и методы взаимодействия и мотивирования дистрибьюторов. Виды поддержки.

- Операционная поддержка.
- Финансовая поддержка.
- Маркетинговая поддержка.
- Техническая поддержка.
- Логистическая поддержка.
- Информационная поддержка.
- Методическая поддержка.

Деловые коммуникации и их использование в работе с дистрибьюторами.

- Письменные коммуникации.
- Устные коммуникации.
 - ✓ Деловая беседа.
 - ✓ Переговоры.
 - ✓ Деловая презентация.
 - ✓ Публичное выступление.
- Эффективность использования деловых коммуникаций.
 - ✓ Техника активного слушания.
 - ✓ Ситуативные стили.
 - ✓ Приёмы аргументации.
 - ✓ Умение убеждать.

Области роста.

- Географическое покрытие.
- Продуктовая линейка.
- Вытеснение конкурентов.
- Ценовая политика.
- Работа с ключевыми клиентами.
- Индивидуальная эффективность.

Методы проведения

Интерактивные мини-лекции, деловые игры, работа с бизнес-кейсами, индивидуальные и командные упражнения.

Формат тренинга

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Бизнес-тренер Игорь Мосцеев более двадцати лет проработал топ-менеджером в крупных транснациональных и российских корпорациях, успешно создал в России дистрибьюторские сети для продажи лазерной техники «Хегох», керамической плитки и мебели для ванных комнат «КераМир», смазочных материалов «Statoil».

Обучение проводится с использованием авторской методики BPL (Best Practice into Life: Лучшие практики – в жизнь) и основан на зарубежном и российском опыте организации продаж через дистрибьюторские сети.

Разработчик авторских тренингов для менеджеров высшего и среднего звена по стратегическому планированию, продажам и маркетингу. Эксперт в области продаж, создания партнёрских сетей, эффективных инструментов анализа и планирования бизнеса, внедрения изменений и инноваций в деятельность организаций.

Игорь получил степень MBA в Портлендском государственном университете (США). Работал в Великобритании, Эфиопии, Белоруссии, Танзании, Румынии и США. Свободно владеет английским и французским языками.



**Игорь Мосцеев проводит обучение
руководителей российских дистрибьюторов корпорации «Statoil»**