

„Mit dem Wissen und der Anwendung von Channel Partner Management erreichte ich und übertraf meine Ziele sogar in diesem Jahr.“

ACCOUNT MANAGER, BILDUNGSWESEN

Channel Partner Management ist für Sie die richtige Lösung, wenn Ihr Unternehmen die Ziele hat:

- Das bestehende Engagement Ihrer Vertriebspartner zu verbessern.
- Die Umsatzzahlen von Partnern zu erhöhen, die zur Zeit nicht Ihre Erwartungen erfüllen.
- Das „Return on Investment“ von Ressourcen zu steigern, die Sie Vertriebspartnern zugeteilt haben.
- Die Transparenz der Vertriebsprojekte Ihrer Vertriebspartner zu erhöhen.
- Die Leistungsfähigkeit Ihrer Vertriebspartner zu maximieren.

WER AUS IHREM UNTERNEHMEN SOLLTE DARAN TEILNEHMEN

Alle Mitarbeiter Ihrer Organisation, die in das Geschäft mit Distributions- oder Vertriebspartnern involviert sind. Dies beinhaltet auch den indirekten Verkauf, das Vertriebsmanagement und den Sales-Support (wie Marketing, Logistik, IT, Kundendienst und andere). Jede Abteilung, die eine fortlaufende Beziehung zu Ihren Vertriebspartnern hat, kann durch die Einführung dieser Vertriebsmethodik helfen, die Kundenbeziehung weiter zu verbessern.

**CHANNEL
PARTNER
MANAGEMENT**
CHANNEL SUCCESS
ESSENTIALS

ZUSAMMENFASSUNG

Neue Marktzugänge schaffen und die Potentiale der Vertriebskanäle ausschöpfen, der indirekte Vertrieb birgt eine Vielzahl an Möglichkeiten.

Channel Partner Management unterstützt Sie bei Ihrer Vertriebsstrategie und schafft Grundlagen für eine rentable Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern.

YOUR NEXT STEP.

 **Channel Partner
Management**

CHANNEL SUCCESS ESSENTIALS

MIT STRATEGIE ZUM NÄCHSTEN KARRIERE-SCHRITT

Nutzen Sie den indirekten Verkauf als Vertriebskanal und Zugang zum Markt? Mit Channel Partner Management erleichtern Sie Ihre Vertriebsstrategie! Schaffen Sie damit die Basis für eine optimale, gemeinsame Zusammenarbeit mit Ihren Vertriebspartnern.

Entwickeln Sie hochproduktive Partnerschaften

Das Programm liefert Ihrem Unternehmen eine Vorgehensweise, zunächst Ihre optimalen Vertriebspartner - basierend auf einer Potential Analyse - zu bestimmen.

Im nächsten Schritt erhalten Sie eine Methodik, mit der Sie mögliche Schnitt- und Schwachstellen in der Beziehung aufdecken und diese entsprechend minimieren. So stellen Sie die Loyalität Ihrer Partner sicher und entwickeln gemeinsam motivierende Handlungsansätze, die auf klaren Zielen zum beidseitigen Nutzen gründen.

Ihr Schlüssel zu einer beidseitigen Rentabilität

Mit Channel Partner Management können Sie die gesetzten Umsatz- und Verkaufsziele bewerten und sich gegenseitig zur Umsetzung dieser verpflichten.

Durch die Entwicklung dieser Win-Win-Strategien, bauen Sie eine beidseitig wertvolle Partnerschaft auf. Beide Vertragspartner optimieren so Ihre Investition in die Partnerschaft (Sicherung Ihres Return-on-Investments).

DER GEWINN FÜR SIE UND IHR UNTERNEHMEN

GROWING AS A LEADER.

Channel Partner Management ermöglicht es Ihrem Vertrieb:

- Den aktuellen Status der Vertriebspartnerschaften zu analysieren: Dadurch lassen sich Unstimmigkeiten identifizieren und eine gemeinsame Vision mit den jeweiligen Partnern entwickeln.
- Mitglieder aus dem eigenen Vertriebsteam mit den entsprechenden Ansprechpartnern Ihres Vertriebspartners in Kontakt zu bringen, um die Zusammenarbeit zu verbessern.
- Klar definierte Ziele, sowohl Verkaufs- als auch Channel Partner-Ziele, mit messbaren Ergebnissen zu bestimmen.



LEADING TO GROWTH.

Channel Partner Management ermöglicht es Ihrem Vertriebsmanagement und Ihrer Geschäftsführung:

- Mehrjahrespläne in Bezug auf Ihr Vertriebspartner-Management zu dokumentieren: Das erleichtert den Informationsaustausch zwischen den Kunden und den Partner-Teams.
- Engere und umfangreichere Beziehungen mit Ihren Partnerunternehmen zu entwickeln: Dies fördert die Bindung der Kunden und verbessert langfristig die Stabilität sowie das Wachstum der Kundenbeziehung.
- Ihre begrenzten Ressourcen effektiver zuzuweisen.

NÄCHSTES SEMINAR

Machen Sie den nächsten Schritt: Die Seminare und Workshops der MHIGLOBAL.ACADEMY vermitteln Ihnen praxisnahes Vertriebswissen aus zahlreichen Themengebieten. Die nächsten Termine finden Sie online unter WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY.

SCHNELL & EINFACH BUCHEN:

QR CODE SCANNEN UND SEMINAR ONLINE BUCHEN



Finden Sie für Ihren NEXT STEP das perfekte Training auf WWW.MHIGLOBAL.ACADEMY



Oder einfach passendes Feld ankreuzen, Foto machen und an emea.academy@mhiglobal.com senden.



Strategisches Verkaufen

Strategisches Verkaufen / Advanced Concepts für Strategisches Verkaufen / Strategisches Verkaufen Coaching / Strategisches Verkaufen Trichter Management / Negotiate Success



Konzeptorientiertes Verkaufen

Konzeptorientiertes Verkaufen / Advanced Concepts für Konzeptorientiertes Verkaufen / Konzeptorientiertes Verkaufen Coaching / Executive Impact / Securing Strategic Appointments



Large Account Management Process (LAMP)

Large Account Management Process



PSS Professionell Verkaufen

PSS Professionell Verkaufen / Erfolgreich Verhandeln im Verkauf / Effektives Coaching im Verkauf / Erfolgreich Verkaufen im Service



Channel Success Essentials

Channel Partner Management