



Canais de distribuição é uma das áreas mais importantes do marketing e de vendas. E também uma das mais complexas. Embora a área de canais tenha sido deixada em segundo plano durante muito tempo, em detrimento das outras três áreas estratégicas do marketing (produto, preço e promoção), essa negligência tem mudado nos anos recentes.

Compreender as razões pelas quais muitas estratégias de canais são bem-sucedidas ou fracassam é vital para se reduzir custos e ganhar eficiência na implementação de sistemas de vendas indiretas. Muitas vezes, a falta de eficiência dos canais está ligada ao nível de conhecimento que os profissionais e organizações têm em relação ao planejamento, implementação e gerenciamento estratégico de parceiros de negócio.

O *Business Enterprise Sell-Through Management*® - *BESTMan*® - é um programa de dois dias, desenvolvido para profissionais de marketing, vendas e canais de distribuição que desejam criar e nutrir relacionamentos duradouros e lucrativos com seus parceiros de negócio. Por meio desse programa, sua organização poderá construir e manter vantagens competitivas sustentáveis e perenes, imprescindíveis no mundo globalizado atual.

Aprendendo com situações reais

Com uma forte base teórica e vivencial, o *BESTMan*® permitirá que os participantes analisem a sua própria realidade. Assim, eles poderão aplicar imediatamente os conhecimentos adquiridos em situações do seu dia-a-dia.

Nossa garantia

A qualidade dos programas da SaleSolution tem sido atestada por milhares de profissionais que já participaram de nossos treinamentos. Isso torna possível oferecer a garantia de devolução total do dinheiro, sem perguntas, caso o participante não fique satisfeito com o programa.

Conhecimentos adquiridos

A Estratégia

Como compreender canais. Como entender a importância dos relacionamentos. Como perceber a relevância de um canal de vendas para os objetivos estratégicos da empresa.

O Modelo

Como reconhecer as necessidades do modelo de canais. Como coordenar os objetivos de distribuição. Como desenvolver alternativas e escolher a melhor estrutura.

A Seleção

Como localizar potenciais parceiros. Como aplicar os critérios de seleção. Como atrair potenciais parceiros.

O Gerenciamento

Como motivar seus canais. Como entender seus interesses. Como apoiar o canal. Como construir uma política de canais. Como compreender a inter-relação de estratégias.

A Avaliação

Como compreender os fatores que afetam as avaliações. Como entender os tipos e os critérios de avaliação. Como tratar os resultados das avaliações.

A Administração de Conflitos

Como administrar, evitar e resolver conflitos. Como entender as relações de poder. Como entender os impactos da ética.

O Plano de Ação

Como entender o plano de negócios dentro do contexto de canais e a criação de comprometerimentos.

O valor do *BESTMan*®

O foco da SaleSolution é ajudar organizações e indivíduos que atuam em mercados complexos ou de alta competitividade a aperfeiçoar suas vendas. O programa *BESTMan*® permitirá às organizações que empregam canais indiretos de vendas otimizar a eficiência desse tipo de operação. Compreendendo as diversas técnicas de marketing e vendas necessárias à conquista e manutenção de parcerias duradouras, seus profissionais estarão aptos a criarem vantagens competitivas sustentáveis. Com o *BESTMan*® sua organização terá canais indiretos mais eficazes, indispensáveis à maximização de lucros e ao aumento da penetração em mercados.