



MANAGEMENT DE CANAL

Target: area manageri, manageri regionali vanzari, manageri de canal

Ziua 1

- Definirea conceptului de canal de vanzare. Fundamente de sistem.
- Exemple de canale de vanzare. Specificitate si reguli de segmentare.
- Gruparea magazinelor pe canale de vanzare. Prioritizare.
- Definirea unui pachet de servicii pe canal
 - o Vanzare
 - o Livrare
 - o Mercantizare
 - o Investitii
 - o Actiuni promotionale
- Canal de vanzare versus canal de distributie

Ziua 2

- Evaluarea potentialului pe canal si a oportunitatilor de dezvoltare pe canal
 - o Distributia numerica si geografica
 - o Marimea pietii si cota de piata
 - o Profitabilitatea pe canal
 - o Evaluarea potentialului de crestere
 - o Usurinta in implementare
 - o Valoarea de marketing
 - o Prioritizare si abordare strategica
- Recapitularea conceptelor prezentate