



Informationen zum VENDO Workshop

Networking und
Vertriebspartnermanagement

„Connect“

RAISCH-Team

Der VENDO Workshop

„Connect“

In vielen Unternehmen hat sich die Zusammenarbeit mit Händlern und Vertriebspartnern innerhalb und außerhalb des Unternehmens über viele Jahre hinweg bewährt. Trotz aller Erfolge der Vergangenheit gibt es auch immer wieder Zeiten in denen sich diese Partnerschaften besonders bewähren müssen.

Unterschiedliche Vorstellungen zu Strategie, diffuse Zielsetzungen mit undefinierten Verantwortlichkeiten zwischen den Beteiligten, unklares Verständnis zu den Rollenverteilungen in der gemeinsamen Vertriebsaufgabe beim Endkunden, vage Spielregeln wie von Verträgen abweichende Vorgehensweisen oder der Wechsel der vertrauten Ansprechpartner, sind nur einige der Punkte bei denen sich die Zusammenarbeit mit dem Vertriebspartner verändert und schnell zu Irritationen und Verwerfungen führen kann, die letztlich den Verkaufserfolg erheblich behindern. Diese Verwerfungen lassen sich nicht nur zwischen eigenständigen Unternehmen beobachten, sondern auch innerhalb von Firmengruppen kann es zu ähnlichen kontraproduktiven Erscheinungen kommen. Besonders schwierig wird die Situation immer dann, wenn sich einer der beiden Verbandsfirmen entweder nicht ausreichend repräsentiert oder sich selbst nicht als Vertriebspartner auf Augenhöhe behandelt fühlt.

Damit die erfolgreiche Zusammenarbeit auch in der Zukunft zum beiderseitigen Nutzen bestehen kann, ist es wichtig ein aktives Networking und ein zielorientiertes Vertriebspartnermanagement aufzubauen und zu betreiben. Neben der aufmerksamen Pflege persönlicher Beziehung kommt es darauf an, die konkrete Einbindung des Partners in eine gemeinsame verbindliche Zielsetzung mit definierten Aktivitäten und Verantwortlichkeiten sicherzustellen. Dabei ist besondere Überzeugungsarbeit zu leisten, denn wie beim lateralen Führen kann man sich nicht auf eine „Order di Mufti“ zurückziehen, sondern muss durch kompetente Führung und Unterstützung der gemeinsamen Sache punkten.

Der vom RAISCH-Team entwickelte VENDO Workshop-Networking und Partnermanagement liefert fundiertes Wissen und praxisgerechte Methodik und Werkzeuge für ein erfolgreiches Händler- und Vertriebspartnermanagement.

*„Zusammenkunft ist ein Anfang.
Zusammenhalt ist ein Fortschritt.
Zusammenarbeit ist der Erfolg“*

(Henry Ford)

Der Workshop umfasst folgende Themen:

- Grundlagen des internationalen Networking – Kultur, Beziehungen und Typologie Merkmale
- Strategische Zielsetzungen und Aufgabenverteilung im Händler und Vertriebspartnermanagement
- Händler und Partnerakquisition - Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck
- Laterales Führen durch Grundsätze, Zielsetzungen, Spielregeln, Vereinbarungen, Aktivitäten und Verantwortlichkeiten
- Gesprächstechnik in der Zielvereinbarung im Partnermanagement
- Erfolgssteuerung durch BSC im Partnermanagement
- Gesprächstechnik zum Review der operativen Maßnahmen



Gerne geben wir Ihnen zusätzliche Detailinformationen zu unserem innovativen Trainingskonzepten und benennen Ihnen auf Wunsch entsprechende Referenzen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Joachim Kipke
RAISCH-Team
Tel. 07157 / 53 84 0-0
Joachim.Kipke@raischteam.de