Seminario - AS 120

Sviluppo dell'After Sales con il canale indiretto

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **1g**

Data: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Responsabili Post Vendita chiamati a gestire canali indiretti ovvero reti di distributori, concessionari, rivenditori in Italia e nel mondo

Obiettivi

- Impostare il modello di service di eccellenza a supporto del canale
- Fare business con il Post Vendita attraverso il canale indiretto

Contenuti

Il modello di service a supporto del canale

- Quando conviene la rete indiretta per la gestione del Post Vendita
- La definizione del modello di service più adeguato
- Creare un coerente "programma di canale"

Qualificare la rete Post Vendita

- Il processo di certificazione del canale e le regole del gioco
- Misuratori di performance del canale
- Benchmark: prendiamo esempio dai migliori

Gestire il Post Vendita tramite il canale

- Il portale del Post Vendita a supporto del canale
  - La formazione
  - L' assistenza tecnica
  - La gestione dei ricambi e degli accessori
  - L'estensione di garanzia
  - Altri servizi a supporto del canale

Le nuove frontiere del Post Vendita sul canale indiretto

- I presupposti per realizzare una partnership
- Le determinanti della dealer satisfaction
- Le iniziative per potenziare e rafforzare la partnership

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci