

Seminario - AS 120

## Sviluppo dell'After Sales con il canale indiretto

**Corso presso:** Festo Academy

Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

**Durata:** 2gg

**Date:** Per la prossima edizione in programma contattateci.

**Scarica modulo iscrizione:**  
[www.festocte.it/iscrizione](http://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