Seminario - AS 120

# Sviluppo dell'After Sales con il canale indiretto

Iniziativa ON Demand

Durata: **2gg**

Date: Iniziativa attivabile a richiesta con un minimo di 3 partecipazioni.

Prezzo: **€ 1.300,00** (per partecipazione)

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:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

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