

## **Бизнес-тренинг | Алгоритм построения дилерских и дистрибьюторских сетей**

Тренинг рассчитан на руководителей отделов продаж, коммерческих директоров, директоров по развитию.

### **Цели и задачи бизнес-тренинга:**

- овладение технологией выработки региональной стратегии продаж;
- выработка критериев оценки региональных партнеров;
- расчет стоимости работы с каждым каналом сбыта;
- разработка конкурентоспособных программ стимулирования сбыта и своевременной оплаты;
- формирование культуры обслуживания ключевых партнеров.

**Продолжительность бизнес-тренинга – 16 часов (2 или 3 дня)**

Посмотреть другие [бизнес тренинги и семинары](#)