



SATIŞ KANALI YÖNETİMİ EĞİTİMİ

2 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Kurumların satış başarısı, etkin satış kanalı yönetimine büyük ölçüde bağlıdır. **Satış Kanalı Yönetimi Eğitimi**, katılımcıları satış kanalı yönetiminin temel ilke ve yöntemleri hakkında kapsamlı bir şekilde bilgilendirmektedir.

Eğitim, öncelikle satış kanal türleri ve stratejileri üzerinde durmaktadır. Doğrudan satış, dağıtım kanalları, franchise, tedarikçi ve bayilik gibi farklı satış kanal modelleri tek tek incelenmektedir. Katılımcılar, her bir kanal türünün özellikleri, avantajları ve dezavantajları hakkında ayrıntılı bilgi edinmektedir. Ayrıca, bu kanal türlerinin kurum stratejisi ve hedef müşteri profili ile nasıl uyumlu hale getirileceği aktarılmaktadır. Daha sonra, satış kanal seçimi ve yapılandırılması konusu detaylı olarak ele alınmaktadır. Pazar analizi, rekabet değerlendirmesi, maliyet-karlılık analizleri ve müşteri ihtiyaçları gibi faktörler incelenmektedir. Katılımcılar, satış kanallarının uygun bir şekilde tasarlanması ve yapılandırılması konusunda yetkinlik kazanmaktadır. Ayrıca, kanal üyelerinin rol ve sorumlulukları da aktarılmaktadır. Eğitimin devamında, satış kanallarının yönetimi ve koordinasyonu konusu işlenmektedir. Satış hedefleri, performans göstergeleri, raporlama ve denetim mekanizmaları üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, satış kanallarının etkin bir şekilde yönetilmesi için gerekli bilgi ve becerileri edinmektedir. Kanal üyelerinin motivasyonu, [ödüllendirme sistemleri](#) ve çatışma yönetimi gibi konular da ele alınmaktadır.

İkinci gün, satış kanallarında işbirliği ve iletişim konularına odaklanmaktadır. Kanal üyeleri arasındaki bilgi paylaşımı, ortak pazarlama faaliyetleri ve anlaşmazlık yönetimi gibi konular kapsamlı bir şekilde incelenmektedir. Katılımcılar, satış kanalları arasındaki işbirliğinin artırılması için gereken stratejik yaklaşımları öğrenmektedir. Eğitimin devamında, satış kanallarının geliştirilmesi ve iyileştirilmesi konuları aktarılmaktadır. Yeni satış kanallarının keşfedilmesi, mevcut kanalların optimizasyonu ve satış performansının artırılması gibi konular ele alınmaktadır. Katılımcılar, satış kanallarının sürekli iyileştirilmesi için gerekli analiz, planlama ve uygulama stratejilerini edinmektedir.

Son olarak, [satış kanallarının dijitalleşmesi](#) ve teknoloji entegrasyonu üzerine durulmaktadır. E-ticaret, sosyal medya, veri analitiği ve otomasyonun satış kanallarına etkisi aktarılmaktadır. Katılımcılar, satış kanallarının dijital dönüşümü için uygulanması gereken yaklaşımlar hakkında bilgi sahibi olmaktadır.

Satış Kanalı Yönetimi Eğitimi, içeriğin özetlenmesi ve katılımcıların sorularının yanıtlanmasıyla tamamlanmaktadır. Katılımcıların elde ettikleri kazanımlar değerlendirilmekte ve gelecekteki eğitim ihtiyaçları belirlenmektedir.

Neler Öğreneceksiniz

- Farklı satış kanal türleri ve özelliklerini
- Satış kanalı seçimi ve yapılandırılma kriterleri
- Satış kanallarının etkin yönetimi ve koordinasyonu
- Satış kanalları arasında işbirliği ve iletişim



- Satış kanallarının geliştirilmesi ve iyileştirilmesi
- Satış kanallarının dijitalleşmesi ve teknolojik entegrasyonu

Ön Koşullar

- Satış ve pazarlama konularında temel bilgi ve deneyime sahip olmak
- Kurumsal iş süreçleri ve yapılar hakkında farkındalık sahibi olmak

Kimler Katılmalı

- Satış yöneticileri ve direktörleri
- Pazarlama ve iş geliştirme ekiplerinden katılımcılar
- Satış kanalları yöneticileri ve koordinatörleri
- Dağıtım ve lojistik süreçlerinden sorumlu çalışanlar
- Satış kanallarını geliştirmek isteyen tüm profesyoneller

Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

Giriş

- Satış Kanalı Yönetiminin Önemi
- Eğitimin Amaçları ve Kazanımlar

Satış Kanal Türleri ve Stratejileri

- Doğrudan Satış
- Dağıtım Kanalları
- Franchise ve Lisanslama
- Tedarikçi ve Bayilik Kanalları
- Kanal Seçimini Etkileyen Faktörler

Satış Kanal Seçimi ve Yapılandırma

- Pazar Analizi ve Rekabet Değerlendirmesi
- Maliyet-Karlılık Analizleri
- Müşteri İhtiyaçları ve Hedef Kitle
- Kanal Üyelerinin Rol ve Sorumlulukları

Satış Kanallarının Yönetimi ve Koordinasyonu

- Satış Hedefleri ve Performans Göstergeleri
- Raporlama ve Denetim Mekanizmaları
- Kanal Üyelerinin Motivasyonu ve Ödüllendirme



- Çatışma Yönetimi ve Anlaşmazlık Çözümü

2. Gün:

Satış Kanallarında İşbirliği ve İletişim

- Bilgi Paylaşımı ve İşbirliği Modelleri
- Ortak Pazarlama ve Promosyon Faaliyetleri
- Anlaşmazlık Yönetimi ve İlişki Geliştirme

Satış Kanallarının Geliştirilmesi ve İyileştirilmesi

- Yeni Satış Kanallarının Keşfedilmesi
- Mevcut Kanalların Optimizasyonu
- Satış Performansının Artırılması
- Stratejik Planlama ve Uygulama

Satış Kanallarının Dijitalleşmesi

- E-ticaret ve Çevrimiçi Kanallar
- Sosyal Medya ve Dijital Pazarlama
- Veri Analitiği ve Satış Otomasyonu
- Dijital Dönüşüm Stratejileri

Sonuç ve Değerlendirme

- Eğitim Kazanımlarının Değerlendirilmesi
- Katılımcı Geri Bildirimleri
- Gelecekteki Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi