

Livro "A Bíblia de Canais de Vendas" completa um ano de seu lançamento

A obra "A Bíblia de Canais de Vendas e Distribuição", lançada em maio de 2008 no Reseller Conference em São Paulo, figura como referencial no mercado de canais, sem publicação similar em outras localidades. Com quarenta capítulos, agrupados em três partes, o livro aborda desde os conceitos típicos de canais de vendas e distribuição, seguindo por captação, desenvolvimento e gerenciamento de canais e chega até tendências, ameaças e oportunidades. Veja abaixo os tópicos abordados:

- Desvendando os Elos da Cadeia de Vendas e Distribuição.
- Como Tudo Começou...
- Os Mercados de Atuação.
- Quando Operar através de Canais Indiretos é a Melhor Solução.
- A Importância das Regras Claras.
- Como Avaliar de Forma Objetiva cada Elo da Cadeia de Vendas e Distribuição.
- Startup de uma Operação por Canais Indiretos.
- Desenvolvendo um Plano de Expansão de Capilaridade ou de Expansão de Portfólio.
- A Importância da Comunicação Corporativa.
- Como Planejar e Desenvolver Eventos Focados em Resultados.
- Como Desenvolver uma Apresentação para Canais Indiretos.
- Como se Relacionar com os Veículos de Imprensa.
- A importância do Channel Marketing como Ferramental Básico em Canais Indiretos.
- Gerenciando a Equipe de Apoio aos Parceiros de Negócios.
- Marketing Cooperado Orientado a Resultados.
- Motivação da Força de Vendas e de Apoio.
- A Web como Ferramenta de Relacionamento com Canais de Vendas e Clientes Finais.

- A Importância do Sistema de Registro de Oportunidades para os Mercados SMB e Corporativo.
- O Programa Estruturado de Canais.
- A importância do Planejamento Estratégico.
- Exercitando os Números pelo Budget.
- Como Desenvolver seus Canais Indiretos por meio de um Plano de Negócios Focado em Resultados.
- Estabelecendo Métricas de Gestão e Controle em Canais Indiretos.
- Gestão de Pessoas: Como Atrair, Desenvolver e Reter Talentos.
- Empreendedorismo: Como Gerir uma Revenda.
- Como Implementar Serviços em uma Operação Tradicional de Compra & Venda de um Revendedor.
- Como Gerenciar seus Parceiros de Negócios.
- A Importância do Feedback para Todos os Elos da Cadeia.
- Colaboração em Canais Indiretos.
- Formalizando os Processos.
- Venda Consultiva: Como Vender Valor e não Preço.
- Estratégia Multicanal.
- Canal como Canal.
- Alianças, Fusões & Aquisições em Canais.
- Inovação Focada em Resultados em Canais Indiretos.
- O e-commerce como Canal Alavancador de Negócios.
- Os Novos Modelos de Venda de Tecnologia com Pagamento Mensal.
- Como Entender e Atender as Necessidades dos Clientes Finais?
- Como Encantar seus Clientes e Parceiros de Negócios.
- Conflito entre Canais.

Acesse agora o nosso site e obtenha mais informações sobre a publicação!

Incremente o seu evento com nossas palestras e cursos

Dispomos de um portfólio completo de soluções para aumentar a atratividade de seus eventos para os gestores de seus canais indiretos. Através de palestras e cursos interativos, podemos auxiliá-lo a trazer os tomadores de decisão para seu evento com conteúdo alinhado aos movimentos atuais de mercado. Ligue agora e solicite uma visita para conhecermos seus desafios e apresentarmos a melhor solução para superá-los!



Faça parte do grupo seleto de profissionais certificados em Gestão de Canais

No próximo dia 10 de agosto terá início mais uma turma do Curso de Extensão em Gestão de Canais. Já passaram pelas turmas anteriores executivos e empreendedores de todos os elos da cadeia de vendas e distribuição. Venha discutir conosco o dia a dia e o futuro de uma operação de canais com uma visão holística de cada um dos elos (fabricantes, operadoras, revendedores, VARs, integradores e ISVs). [Acesse nosso site](#) e veja os testemunhais daqueles que já participaram!

Dica: Campanhas motivacionais

Você sabia que um dos maiores motivos de insucesso das campanhas motivacionais é o distanciamento da percepção da atratividade das premiações com o que realmente seria o objeto de desejo da força de vendas? Veja mais dicas sobre como elaborar e medir campanhas motivacionais e de incentivo no capítulo 16 de nosso livro "A Bíblia de Canais de Vendas e Distribuição".

