

Distribution Management

- Hubungan kerja sama jangka panjang antara *Principal* dan *Distributor* perlu dibangun dan dikembangkan, yang untuk itu peran Account Manager / Account Executive (yang mewakili Principal) dalam meningkatkan hubungan kerja sama jangka panjang dan profesional perlu ditingkatkan
- Peran Account Manager / Account Executive yang bertanggung jawab terhadap pengembangan kinerja Distributor masih perlu ditingkatkan, yang untuk itu diperlukan program pengembangan pengetahuan & keterampilan yang menyangkut pengembangan System Distribusi , khususnya System Pengelolaan Distributor sebagai ujung tombak yang berhubungan langsung dengan pasar.

Trainer: Deni Danasenjaya, SE. MM.

WAKTU PELAKSANAAN

05 - 06 April 2027

09:00 - 17:00 WIB

TEMPAT PELATIHAN

Location: Kuretakeso Hotel - Kemang / Best Western Premier - Cawang / The Aryaduta Hotel Semanggi

Harga

Group Price: Rp 5.350.000
Full Fare: Rp 5.950.000

**) Harga di atas tidak dikenakan PPN 11%, sudah termasuk makan siang, snack, sertifikat, dan modul.*

Sasaran Pelatihan

Setelah selesai mengikuti Program ini para peserta akan memiliki lebih banyak pengetahuan & keterampilan, yang untuk itu meningkatkan pengertian dan kemampuan mereka tentang :

- Prinsip Dasar System Distribusi

- Peran Distributor serta Harapan dan Kebutuhan mereka dalam proses distribusi
- Bagaimana mengelola Distributor secara efektif guna mencapai sasaran Perusahaan
- Bagaimana membangun hubungan kerja yang solid dan jangka panjang dengan Distributor
- Bagaiman melakukan Review Kinerja Distributor secara reguler
- Bagaiman mengakhiri hubungan kerja sama dengan Distributor secara baik dan profesional
- Bagaimana membina komunikasi dalam menyampaikan Strategi dan Sasaran Perusahaan kepada Distributor
- Bagaimana mengatasi dan menyikapi kepentingan, keberatan, dan keluhan Distributor
- Bagaimana membuat Kesepakatan dengan Distributor dalam usaha meningkatkan volume penjualan

Outline Materi

- Memperkenalkan *Sales & Distribution System,* serta pengertian dan definisi dari kata "Distributor"
- Peran Distributor sebagai ujung tomak menuju pasar (*Route To Market*)
- Peran Principal dalam Mengelola Distributor (*Distributor's Management*)
- Memahami peran dan tanggung jawab Account Manager yang ditugaskan (in-charge) di Distributor
- Memahamai harapan Distributor terhadap Perusahaan (Principal) dalam mengembangkan pasar
- Tantangan-tantangan yang dihadapi Perusahaan yang datang dari Distributor
- Bagaimana melakukan Penilaian Kinerja Distributor (*Business Review*) secara rutin
- Standar serta System & Mekanisme penilaian terhadap kinerja Distributor (dengan Score Card)
- Bagaimana merencanakan dan menyelenggarakan meeting untuk melakukan *Business Review*
- Daftar Pertanyaan yang digunakan dalam *Business Review Meeting*
- Bagaimana melakukan follo up hasil *Business Review Meeting,* serta C*heck List* yang digunakan
- Bagaimana mengakhiri hubungan kerja sama dengan Distributor secara baik dan profesional
- Memahami pentingnya hubungan kerjasama yang kuat (strong *relationship*) antara Principal dan Distributor
- 3 Tingkat *Trust* dalam membina r*elationship* dengan Distributor
- 7 Syarat Utama tumbuhnya hubungan kerja sama jangka panjang dengan Distributor
- *Relationship Matrix* dalam proses mengembangkan *relationship* dengan Distributor
- Bagaimana menentukan Obiectives (Sasaran) Perusahaan, yang harus dicapai bersama-sama Distributor
- Bagaimana menetapkan Sasaran yang SMART

- Tehnik Presentasi Effective dalam mengkomunikasi Objectives dan Strategi Perusahaan kepada Distributor
- Bagaimana melakukan kesepakatan dengan Distributor melalui Negosiasi Efektif
- Kemampuan Komunikasi atau kemampuan mempengaruhi, dalam *Selling Process* kepada Distributor
- Kemampuan yang wajib dimiliki oleh Account Manager dalam memelihara hubungan dengan Distributor
- Kemungkinan sikap yang diperlihatkan Distributor selama berlangsungnya hubungan kerja sama

Peserta

Account Manager / Area Sales Manager / Area Account Officer, atau jabatan apa saja, yang *in-charge* (mewakili Principal) dalam memelihara hubungan kerja sama dengan Distributor.

Metode Pelatihan

Menerangkan konsep diikuti oleh contoh- contoh (jika menyangkut keterampilan), yang selanjunya meminta setiap peserta melakukan latihan / praktek sesuai dengan contoh (seperti latihan membuat Objective yang SMART, memimpin Business Review Meeting, Melakukan Presentasi, melakukan Negosiasi, dan sebagainya).

Persyaratan Peserta

Semua peserta DIWAJIBKAN membawa Laptop/Notebook

Instruktur Pelatihan

Deni Danasenjaya, SE. MM.

Telah bekerja dalam bidang logistik dan operasi perbankan sejak tahun 1995. Sejalan dengan itu pengalaman dia telah menjalankan berbagai program pelatihan di SCM, HSE serta strategi pengadaan logistik dan telah menulis beberapa artikel dan tulisan dengan topik di manajemen, biaya tersembunyi dalam distribusi dan transportasi, ISO 14000 dan logistik. Dia menghabiskan beberapa tahun bekerja sebagai Asisten Senior PT. Bank Inter-Pacific Tbk. sedangkan sebelumnya ia bekerja di PT. Bank Niaga Tbk dan Perusahaan Jasa Penyedia Logistik di Jakarta.

CONTACT US

Operational Office

ILP CENTER 2nd Floor R19, Jl. Raya Pasar Minggu 39A, Jakarta Selatan

Phone

+62 813-8834-2078

Email

regtraining@valueconsulttraining.com

Website

www.valueconsulttraining.com