

# Thông tin khóa học

## Quản trị Hiệu quả Kênh Phân phối

### Đối tượng của khoá học:

1. Các Quản lý kinh doanh, các lãnh đạo doanh nghiệp có mong muốn xây dựng và phát triển hệ thống các kênh phân phối một cách hữu hiệu để đưa được sản phẩm và dịch vụ của mình đến được Người mua cuối một cách có lợi nhuận.
2. Các nhà Quản lý có liên quan đến các quyết định chiến lược về hệ thống phân phối và thực hiện các quyết định chiến lược này.

### Mục tiêu của khoá học:

1. Quản trị hệ thống phân phối hiệu quả để tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp.
2. Hiểu biết và sử dụng hiệu quả các chiến lược phân phối.
3. Gia tăng hiệu quả kinh doanh của hệ thống các kênh phân phối.

### Nội dung:

#### Phần 1: Các loại hình và cấu trúc của hệ thống và kênh phân phối

1. Hiểu biết và kiến thức về các kênh phân phối:
  - a. Quản trị kênh phân phối.
  - b. Các bước điều chỉnh và thiết kế hệ thống phân phối.
2. Các thể lực ảnh hưởng đến việc hình thành chiến lược phân phối:
  - a. Chiến lược phân phối đối với chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.
  - b. Các ảnh hưởng khách quan và chủ quan vào chiến lược phát triển kênh phân phối.
3. Các phương pháp cung ứng nhu cầu của hệ thống phân phối.

#### Phần 2: Các Quyết định có tính chiến lược về kênh phân phối

1. Xây dựng kênh phân phối:

Xác định chọn lọc hệ thống phân phối theo yêu cầu bao phủ.
2. Thiết kế hệ thống phân phối quốc tế (xuất khẩu sản phẩm và dịch vụ ra nước ngoài).
3. Phát triển và thiết kế kênh phân phối:
  - a. Xác định mục tiêu phát triển hệ thống phân phối.
  - b. Điều chỉnh hệ thống phân phối cũ đã có sẵn.
  - c. Quản trị phân phối đa kênh.
  - d. Xây dựng phối hợp đa kênh.
  - e. Phát triển hiệu quả kinh doanh của hệ thống phân phối.
  - f. Quản trị và kiểm soát hệ thống phân phối.
4. Chọn lọc đối tác phân phối thích hợp.

Phương pháp luận.

#### Phần 3: Quản trị hệ thống PP - Quản trị quan hệ và việc tương tác với các đối tác phân phối

1. Hiểu biết về công tác phân phối và quan hệ khách hàng.
  - a. Các thể lực làm thay đổi chuyển biến hệ thống phân phối.
  - b. Sự khác biệt không đồng bộ giữa nhà sản xuất và nhà phân phối.
  - c. Các thay đổi trong quan hệ tương tác.

2. Gia tăng hiệu quả phân phối
3. Cân bằng chi phí cho hệ thống phân phối đối với yêu cầu kinh doanh của doanh nghiệp.
4. Quản lý kiểm soát các kênh phân phối và điều chế các giải pháp.

**Giảng viên:**

**Ông Đoàn Bình - Giảng viên Cao cấp của Trung tâm Đào tạo Quản trị Kinh doanh, chuyên đào tạo các khoá chuyên nghiệp ngắn hạn về kinh doanh.**

Ông Bình có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Sales & Marketing, Phát triển Kinh doanh, đặc biệt trong lĩnh vực FMCG's tại Việt Nam (Hàng tiêu dùng bán nhanh). Đã từng giữ các vị trí quan trọng như Marketing & Sales Director, Consultant, Professional Trainer & Business Development Expert tại các Tập đoàn lớn trong và ngoài nước như MS International Group of Companies (Nga), Vietnam – America Association Corp...

**Thông tin tuyển sinh:**

- **Khai giảng: 19 tháng 05 năm 2008**
- **Lịch học:** Từ 18h đến 21h các ngày 19, 20, 21, 22, 23 tháng 05 năm 2008  
Từ 8h30 đến 11h30 ngày 24 tháng 05 năm 2008
- **Địa điểm:** Trung tâm Đào tạo Quản trị Kinh doanh – 18 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- **Học phí:** 5.000.000 VNĐ
- **Hạn đăng ký:** 14 tháng 05 năm 2008
- **Liên hệ Tư vấn:** (04) 942 8986 / E-mail: [inpro@indochinapro.com](mailto:inpro@indochinapro.com)