



destinatari

Responsabili commerciali, personale commerciale, funzionari di vendita, imprenditori

durata

8 ore

SVILUPPO DELLA RETE VENDITA

descrizione

Il corso fornisce ai responsabili delle vendite e del marketing strumenti e tecniche utili per la gestione della rete di vendita, sia durante l'attività quotidiana che in un programma organizzativo di più ampio respiro con una visione strategica. Il percorso formativo permette di arrivare a definire un insieme di iniziative volte ad attivare il miglioramento del proprio ruolo.

obiettivi

Il corso si pone principalmente l'obiettivo di aiutare i partecipanti a capire il vero significato di una Rete di Vendita ed a valorizzare lo stile di vendita di ogni figura commerciale, nel rispetto delle direttive aziendali.

programma

Le strategie di una rete di vendita performante nel tempo:

- Fattori critici da cui dipende il successo nella gestione della rete di vendita e i principali errori da non commettere.

Reclutamento, selezione, addestramento, formazione, sviluppo, controllo:

- Analisi abc e verifica del grado di concentrazione e di rischio dei risultati di vendita
- Programma di affiancamento e la sua relazione con gli obiettivi da raggiungere
- Piano, i budget di vendita e la gestione delle riunioni di controllo.

Dal manager al coach al leader:

- Ottimizzazione delle dinamiche gestionali
- Implementazione della performance individuale e di gruppo e tecniche di team building e di monitoraggio del clima
- Stesura e condivisione dei budget individuali e di gruppo e valutazione costante dei feedback individuali e di gruppo
- Controllo meritocratico degli output e utilizzo del turn-over.

Dalla vendita distributiva alla vendita creativa:

- Campagne commerciali creative e clusterizzazione del mercato e della clientela
- Comunicazione persuasiva