



Sviluppo della rete di 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.

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;
- 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;
- Campagne commerciali creative e clusterizzazione del mercato e della clientela;
- Comunicazione persuasiva;
- Coscienza di ruolo del venditore e del capo area;
- Uno schema di autoanalisi per il venditore.

DESTINATARI

Responsabili commerciali, personale commerciale, funzionari di vendita, imprenditori

DURATA

8 ore