



GESTIRE IN MODO EFFICACE LA RETE DI VENDITA

DESCRIZIONE

Una rete di vendita è la collaborazione tra persone che si occupano di promozione e vendita di vari prodotti e servizi. È importante motivare gli addetti alle vendite, affinché riescano ad affrontare i loro compiti con maggiore grinta e forza mentale. In questo corso si impara a creare, gestire o far parte di una rete vendita commerciale in modo da crearne una personale per la promozione e la vendita dei prodotti o servizi.

PROGRAMMA

Organizzazione delle rete vendita:

- Definizione del profilo della rete di vendita: metodi operativi per la definizione e la valutazione del personale
- La ricerca e la selezione del personale di vendita
- Inserimento nell'organizzazione aziendale
- La dislocazione della rete di vendita sul mercato
- Lo sviluppo delle competenze del personale di vendita come "valore essenziale" per l'ottenimento dei risultati.

Gli strumenti operativi per la gestione della rete di vendita:

- La gestione corrente della rete di vendita
- La comunicazione con i venditori: incontri personali e riunioni di lavoro
- Valutazione e controllo degli Obiettivi prefissati
- Determinazione del carico di lavoro: clienti da visitare e frequenza delle visite
- Il controllo oggettivo ed i suoi strumenti
- Il controllo soggettivo ed i suoi strumenti.

DESTINATARI

Direttori e Responsabili Vendite, Area Manager, Capi Area, Capi filiale, Assistenti della Direzione Commerciale, Controller commerciali, Supervisor nella loro funzione di coordinatori di Agenti

DURATA

8 ore