

## GESTIRE IN MODO EFFICACE LA RETE VENDITA



**Codice corso** MKV03

Una rete di vendita è la collaborazione tra persone che si occupano di promozione e vendita di vari prodotti e servizi. Tantissime sono le variabili da tenere in considerazione per la sua riuscita, ma quella che conta più è la motivazione al successo.

I problemi o le difficoltà che possono sorgere spesso generano forte stress o addirittura un calo di autostima nelle persone che ne fanno parte, danneggiando così il rendimento e la produttività stessa. E' 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.

**Obiettivi** Interpretare correttamente il ruolo e le proprie responsabilità, possedere competenze tecniche unite alla capacità di guida di risorse, essere in grado di valutare le prestazioni e sviluppare piani di miglioramento per la propria forza vendita sono le leve che il capo vendita deve possedere per generare valore per la clientela e per la propria azienda.

**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 in nella loro funzione di coordinatori di Agenti
- Rappresentanti interessati ad acquisire competenze sull'organizzazione della forza vendite, strumenti di produttività e di gestione commerciale e manageriale

**Durata** 4 ore

**Costo** CON LA RISORSA UMANA, IL CORSO E' GRATUITO PER TUTTE LE AZIENDE ISCRITTE AI FONDI INTERPROFESSIONALI



**PER INFORMAZIONI:**

[WWW.FORM-APP.IT](http://WWW.FORM-APP.IT) | [INFO@FORM-APP.IT](mailto:INFO@FORM-APP.IT) | TEL: 059 8635146