

DIFFERENT SKILLS



Organizzazione e struttura delle reti di vendita

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto ai responsabili dell'area vendite che necessitano di possedere tutte le abilità e qualità del venditore, del manager e del Leader.

OBIETTIVI

Si acquisiranno le tecniche e gli strumenti necessari per la gestione della rete di vendita, la pianificazione delle attività commerciali e il controllo dei risultati raggiunti.

Alla fine del corso di sarà in grado di assicurare un elemento di differenziazione nel contesto competitivo, grazie a una costante verifica, correzione e implementazione.

Questo corso prepara per il compito di assistenza i capi d'azienda nel creare una forza di vendita compatta e coesa in vista dei cambiamenti delle esigenze dei clienti.



Docente:
Massimo Proietti

DIFFERENT SKILLS

CONTENUTI

- Gli eventi chiave
- I canali di vendita
- Rete diretta e indiretta
- Copertura distributiva
- Gli obiettivi
- Dimensionamento rete
- Selezione venditori
- Gestione del team FSNP
- Piano compensi
- KPI
- Social KPI



PERCHE' QUESTO CORSO?

Il lavoro dei responsabili dell'area vendite dovrà permettere a tutti coloro che sono sottoposti al suo controllo di muoversi in autonomia, prendere iniziative e trattare con i clienti conoscendo perfettamente i confini della trattativa; per questo c'è bisogno che la direzione definisca obiettivi chiari e specifici, regole, strategie e priorità! Questo corso dà tutti gli spunti necessari per mettere in atto le scelte migliori per la gestione dei lavori e dei subordinati

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



Materiale didattico