

I KPI'S DELLA VENDITA

Online Masterclass

DATA

15, 19, 22 febbraio 2021

ORARIO

Dalle 9.00 alle 11.30

DURATA

7,5 ore

COSTO

€350 + iva per una persona

50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Ufficio commerciale e
marketing, area manager

PREREQUISITI

Nessuno

OBIETTIVI

Il percorso è caratterizzato da un focus sulla definizione, creazione e monitoraggio dei KPI's della vendita, al fine di avere le competenze per gestire al meglio i processi e l'organizzazione delle vendite, nonché avere il controllo preciso dell'andamento delle stesse e poter in tempo reale orientare nuove strategie e nuovi modelli operativi.

I KPI's sono uno strumento di alta efficacia nella gestione delle risorse di vendita perché consentono alle stesse di cogliere immediatamente l'efficacia delle proprie attività sui clienti e di capire come migliorare in caso di difficoltà

Costituiscono un punto di riferimento comune e condiviso a tutti i livelli aziendali.

ARGOMENTI

Il sistema di KPI'S

- I KPI's in azienda
- Dal Sale Plan alla definizione delle strategie per raggiungerlo
- Dalle strategie alla definizione dei relativi KPI's
- Gli indici commerciali: IF (Indice di fidelizzazione, CRR customer retention rate, CE customer equity, etc)
- Analisi ABC clienti
- Analisi clienti persi
- Analisi clienti nuovi
- Confronto nuovi vs persi
- Confronto clienti attivi vs perso e nuovi

ARGOMENTI

Considerata la praticità del corso è l'obiettivo di un'applicazione in azienda si consiglia ai partecipanti di dotarsi di proprio PC e di propri dati commerciali:

- Budget anno 2020 diviso per cliente/linea prodotto

I dati di cui sopra non saranno condivisi in plenaria e pertanto rimangono riservati al partecipante ed eventualmente alla docente



MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione

(+39) 02 80604 302

marika.petrillo@federlegnoarredo.it





DOCENTE

SILVIA CAMANNI

È amministratrice e fondatrice di Sil.ca Consulting, team di 12 consulenti con esperienza in vari settori aziendali ed esperta nel Business Mentor coaching, percorsi rivolti a figure di alto livello che vengono supportate con percorsi di coaching e percorsi di mentoring con esperti dello specifico ruolo che ricoprono.

Inoltre è coach e consulente aziendale con particolare esperienza nel Sales Coaching, dedicato alla rete vendita

<https://it.linkedin.com/in/silvia-camanni-6123aaa>

MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione
(+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

