

I KPI'S DELLA VENDITA

ONLINE MASTERCLASS

DATA

22, 29 Giugno 2021

ORARIO

Dalle 9:00 alle 12:00

DURATA

6 ore

COSTO

€350 + iva per una persona
50% dalla seconda persona

DESTINATARI

Ufficio commerciale, area manager

PREREQUISITI

Nessuno

ISCRIVITI
QUI



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

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.

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

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo - (+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>

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo - (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

