

# I KPI'S DELLA VENDITA

ONLINE MASTERCLASS (2 MODULI DA 3H CIASCUNO)

## DATE

20,27 settembre 2022

## ORARIO

9.30-12.30

## DURATA COMPLESSIVA

6 ore

## COSTO

350€+iva prima iscrizione

50% di sconto dalla seconda

## DESTINATARI

Ufficio commerciale, manager

## 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

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 nuovo e Confronto clienti attivi vs persi e nuovi

**DOCENTE\_ SILVA CAMANNI**

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



Iscriviti  
qui

**UFFICIO FORMAZIONE**

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302

marika.petrillo@federlegnoarredo.it