

# LA MISURAZIONE DELLE PERFORMANCE DI VENDITA

*ONLINE MASTERCLASS (2 MODULI DA 3H CIASCUNO)*

## DATE

14, 22 febbraio 2023

## ORARIO

9:30-12:30

## DURATA COMPLESSIVA

6 ore

## COSTO

400€ + iva

Dal 2° 50% di sconto

## DESTINATARI

Iscriviti  
qui

## OBIETTIVI

Il percorso è caratterizzato da un focus sull'analisi delle performance di 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.

Le performance di vendita se opportunamente misurate consentono di creare poi KPI's che consentono alle stesse di pianificare e successivamente valutare 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

La rendicontazione in azienda: quali report e quale frequenza

Dalla rendicontazione alla strategia

Dalle strategie alla definizione dei relativi KPI's

Dai KPI's al sistema incentivante alla rete vendita

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\_ Silvia Camanni

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

## UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

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