

ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DELLA RETE VENDITA

ONLINE MASTERCLASS (2 MODULI DA 3H CIASCUNO)

DATE

19,24 maggio 2023

ORARIO

10.00 alle 13.00

DURATA

6 ore

COSTO

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

DESTINATARI

Ufficio commerciale, area manager

PREREQUISITI

Nessuno

OBIETTIVI

Il corso è dedicato a chi si occupa di gestire reti vendita, siano esse composte da dipendenti diretti o da agenti.

Le tematiche affrontate riguardano come si struttura ed organizza una rete vendita e come se ne gestiscono le attività, al fine di ottimizzarne i risultati. Accanto a tematiche più "tecniche" si affronteranno temi relativi ad aspetti di motivazione e di gestione della relazione.

ARGOMENTI

1. Gestione della rete vendita

- L'organigramma della Direzione Vendite: modelli
- La selezione della rete vendita
- L'organizzazione delle attività di vendita
- Il sales meeting
- La gestione della rete vendita indiretta: come gestire gli agenti
- La relazione con gli stake holder interni

2. Strumenti di gestione

- Organizzazione dell'agenda
- La pianificazione visite
- L'affiancamento
- Il Report visite
- I KPI's sulle attività di vendita

3. La motivazione e la relazione con la forza vendite

- I fattori e le leve motivanti
- Ruolo motivazionale del capo e approcci alla relazione
- Formazione e sviluppo delle Risorse
- Assegnazione degli obiettivi e colloquio di feedback

DOCENTE

SILVIA CAMANNI

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

 Iscriviti
qui