

ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DELLA RETE VENDITA E AGENZIALE

ONLINE MASTERCLASS (2 MODULI DA 3H CIASCUNO)

DATE

22 settembre, 14 ottobre 2022

ORARIO

10.00-13.00

DURATA COMPLESSIVA

6 ore

COSTO

350€+iva prima iscrizione

50% di sconto dalla seconda

DESTINATARI

Commerciale, responsabile agenti,
manager

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

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

Strumenti di gestione

- Tipologia di cliente
- Ascolto attivo
- Gestione delle obiezioni

Docente_ [Simona Cianchetti](#)

<https://www.coachingconsulenza.it/chi-sono/>



Iscriviti
qui

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

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