



Vendite e marketing

La creazione e la gestione della rete vendita

La creazione e sviluppo di una rete di vendita efficace è una delle sfide più difficili per le aziende, soprattutto in un mercato competitivo e sempre più imprevedibile come quello attuale.

Creare e organizzare una rete vendita efficace e in sintonia con gli obiettivi commerciali, richiede un know-how specifico che rappresenta un vantaggio competitivo rilevante.

Questo corso aiuta i partecipanti a comprendere come creare e sviluppare una rete vendita efficace, individuare i canali adatti ai prodotti e servizi offerti, fissare i target, selezionare le figure chiave e sviluppare strategie finalizzate al loro raggiungimento.



Vendite e marketing

La creazione e la gestione della rete vendita

INFORMAZIONI

Inizio/fine: 24 e 30 novembre 2021

Formula: 2 sessioni da 4 ore

Orario: 09.00-13.00

Luogo: Corso online, su piattaforma di videoconferenza Microsoft Teams

COSTI

Per i soci: 230,00 €+ iva

Per i non soci : 260,00 €+ iva

DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili commerciali, direttori vendite di aziende di piccole e medie dimensioni

DOCENTI

Alessandro Fumo: Sales strategist specializzato nel settore della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha esperienze e successi in aree che vanno dalla vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) alla vendita di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari). Affianca le aziende nella definizione delle strategie di vendita più efficaci a seconda del canale e della tipologia di vendita.

CONTATTI

Viviana Bugatti

Tel. 055 2707234 - Cell. +39 334 6610863

viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

ALTRE INFO

- Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti
- Dalla seconda persona iscritta si applica il 10% di sconto sulla quota di partecipazione
- Il percorso è finanziabile attraverso l'utilizzo del conto formazione di **Fondimpresa e Fondirigenti**
- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un **attestato di partecipazione**
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma **"residenziale"**



Vendite e marketing

La creazione e la gestione della rete vendita

OBBIETTIVI:

Trasmettere conoscenze relative alla progettazione, costruzione e gestione di una rete di vendita.

Sviluppare la capacità di progettazione, coordinamento, controllo e sviluppo delle reti di vendita.

PROGRAMMA

- ✓ Cos'è una rete vendita;
- ✓ Come è composta;
- ✓ I ruoli e le competenze richieste;
- ✓ Rete vendita interna ed esterna;
- ✓ Le considerazioni alla base della scelta;
- ✓ I 5 obiettivi del lavoro del venditore;
- ✓ Il loro riflesso sulla rete vendita;
- ✓ Come ricercare i venditori: gli strumenti a disposizione;
- ✓ Come selezionare i venditori: colloqui e test;
- ✓ La coerenza della rete vendita con gli obiettivi commerciali;
- ✓ Il dimensionamento della rete vendita;
- ✓ Gli strumenti di vendita: la dotazione del commerciale;
- ✓ Mercato e territorio: i 2 fattori chiave;
- ✓ L'affiancamento in vendita;
- ✓ Perché l'affiancamento è importante: i vantaggi;
- ✓ Le riunioni e altri strumenti di verifica e contatto;
- ✓ La mancanza di risultati: possibili cause e come gestirle;
- ✓ L'argomentario: l'eccellenza in azione;
- ✓ La valutazione della performance: prestazione e risultati;
- ✓ I numeri chiave e gli indici di controllo;
- ✓ Simulazioni e casi concreti.