
“LAVORARE PER
PROCESSI: IL NUOVO
RUOLO DEI DIRIGENTI IN
AZIENDA” - IL CICLO
ATTIVO: GESTIONE DELLE
VENDITE - MODULO 2

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso si rivolge prevalentemente a dirigenti desiderosi di apprendere o consolidare nuove modalità di lavoro all'interno delle proprie imprese avrebbe quindi l'obiettivo di: - sottolineare "l'approccio per processo" ed in conseguenza una nuova filosofia di lavorare in azienda dei dirigenti in azienda; - illustrare gli argomenti oggetto del programma con un taglio estremamente operativo e con un approccio per non addetti per quanto riguarda le aree non di appartenenza; - favorire l'integrazione tra le diverse aree aziendali; - integrare quanto esposto con le nuove logiche dei sistemi informativi aziendali.

Analizzare il proprio parco clienti tramite analisi SWOT consolidando il proprio portafoglio e valutando strategie di espansione del proprio business. Analisi del processo di vendita dall'ordine all'incasso del credito.

PROGRAMMA

1° giorno

9.00-9.15 Accreditamento partecipanti

- 9.15-13.00
- Analisi S.W.O.T. del parco clienti attivi e potenziali
 - Espansione del business: percorsi e leve
 - Consolidare la piattaforma clienti: tecniche e strumenti

- 14.00–18.15 · Dalla segmentazione al marketing one-to-one
- I processi e i comportamenti d'acquisto
 - I momenti della verità nella gestione delle relazioni con i clienti

2° giorno

- 9.00–13.00 · Dall'ordine di vendita all'incasso del credito
- Analisi dei punti focali del processo
 - Come relazionarsi con le altre aree
 - La gestione comune dei dati

DOCENTI

Daniela Prandina: Dottore Commercialista e consulente finance e di processi aziendali

DESTINATARI

Imprenditori, Dirigenti e tutti coloro che all'interno dell'azienda ricoprono ruoli direttivi.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA