

---

“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**