
IL MANAGER DELLE VENDITE -LE COMPETENZE PER GESTIRE VENDITORI, CLIENTI, PROGRAMMI E BUDGET

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

L'obiettivo del percorso formativo è quello di:

- Comprendere come il valore ha ridisegnato il processo degli acquisti.
- Organizzare i tre modelli di vendita transazionale, consulenziale e imprenditoriale.
- Gestire i singoli canali e la multicanalità per creare valore nel cliente.
- Disegnare gli step per cambiare la rete vendita.
- Reclutare, motivare e incentivare i venditori.
- Allineare le metriche e i compensi al modello di vendita da implementare.
- Sviluppare i venditori con il training e il coaching.
- Valutare i venditori e orientarli sul territorio.
- Rafforzare gli aspetti economico-finanziari collegati alle vendite.
- Gestire il budget e i programmi di vendita.

PROGRAMMA

I modulo

5 e 6 aprile 2015 ore 9.00/13.00 e 14.00/18.00

- Ruolo, funzioni e responsabilità del manager delle vendite.
- I ruoli sbagliati del manager: super-venditore, babbo natale, pompiere,...
- Stile di direzione e leadership.
- Come il valore ha ridisegnato il processo d'acquisto.
- La sfida del sales manager: da comunicare valore a creare valore nel cliente.
- I tre nuovi modelli di vendita: transazionale, consulenziale e imprenditoriale.
- Organizzare e strutturare la rete vendita.
- Vendita semplice e complessa: come cambia il mix efficienza/efficacia.

II modulo

14 e 15 aprile 2015 ore 9.00/13.00 e 14.00/18.00

- Il ruolo del manager nel processo di vendita.
- Sviluppare venditori ad alte performance.
- Training e coaching a confronto.
- Valutare la performance dei venditori.
- Orientare l'azione dei venditori sul territorio.
- Gestire gli aspetti economico – finanziari delle vendite.
- Come valutare le conseguenze di uno sconto e di una dilazione di pagamento.
- Negoziare per difendere margini e liquidità.
- Elaborare il budget di vendita e pianificare il margine.

DOCENTI

Fabio VENTURI- Consulente e Formatore in Strategia, Marketing & Vendite. E' autore del libro edito nel 2015 da Franco Angeli "Reinventare la strategia. Dalla guerra dei prezzi alla competizione pacifica".

DESTINATARI

Il corso si rivolge a direttori commerciali e responsabili vendite; capi area che desiderano ricoprire un ruolo di maggiore responsabilità; nonché ad imprenditori e responsabili marketing che si occupano anche di vendita.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA