
LE RETI AGENTI: SVILUPPO, GESTIONE E CONTRATTUALISTICA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso inizia analizzando i criteri base per avere una rete di successo, con i metodi e gli strumenti necessari. Inoltre, si valutano le strategie con il loro impatto sulla rete, le previsioni e gli obiettivi, con esempi di strutture provvisorie, incentivanti ma coerenti con gli obiettivi aziendali. Si esamina poi la contrattualistica, non solo dal punto di vista legale, ma soprattutto in base alle esigenze della gestione operativa che deve guidarla. Sono poi coperti i temi relativi sia alla selezione, scelta, formazione e affiancamento degli Agenti, sia alla motivazione e leadership necessarie, terminando con gli strumenti operativi e di controllo della rete e con i temi relativi all'espansione all'estero.

PROGRAMMA

Orari giornate formative:

9:00 – 9:15 Accredитamento partecipanti
9:15 – 13:00 Formazione
13:00 – 14:00 Pausa
14:00 – 18:00 Formazione
18:00 Conclusione

Coffee break a metà mattina e metà pomeriggio

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Introduzione
- La struttura e l'organizzazione della Rete Agenti
- Le leve commerciali e le forze competitive
- Metodi e strumenti per le decisioni sulla Rete
- La scelta dei canali di vendita
- La Rete e le strategie commerciali
- Le previsioni di vendita e la definizione degli obiettivi di zona
- Caso aziendale A
- Compensi e incentivazioni: strategie e esempi
- La Contrattualistica corretta, guidata dall'operativo
- La gestione operativa della Rete
- La selezione, valutazione e scelta
- Il Piano di formazione commerciale
- La presenza e l'affiancamento sul campo
- Le riunioni e gli incontri con la Rete Agenti: efficacia e metodi
- Caso aziendale B
- Leadership e motivazione: principi e tecniche
- Il controllo della gestione della Rete
- Gli strumenti operativi
- La reportistica periodica sui risultati commerciali della Rete
- Le strategie per le vendite all'estero
- La scelta di intermediari e canali distributivi all'estero
- Conclusione

DOCENTI

GIORGIO SORRENTINO – Laureato in Ingegneria Elettronica e Master SDA Bocconi. Da molti anni è consulente di direzione e formatore, con l'obiettivo di trasferire le esperienze di successo vissute nei diversi ruoli in cui ha a lungo operato come Responsabile Vendite, Marketing e Direzione Generale.

DESTINATARI

Il corso si rivolge ai Responsabili Vendita, Responsabili di Area commerciale, marketing, Ufficio vendite.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA