Gestire con successo la forza vendita

Agenda (3 giorni)

Affinamento sul Ruolo dell'Area Manager.

Responsabilità e compiti principali.

Integrazione delle funzioni nell'organizzazione di vendita.

L'azione di guida:

la guida per mezzo di obiettivi
valutazione delle capacità dei collaboratori: analisi di contrasto e obiettivi di miglioramento
il Piano d'Azione per lo sviluppo dei collaboratori
lo stile di guida dell'Area Manager nella vendita classica e nella vendita complessa.

L'azione di "animazione":

capire il venditore e le sue reazioni
tecniche di motivazione dei collaboratori.

L'azione di addestramento e formazione:

addestramento, formazione e Coaching
visite in affiancamento: migliorare le Skill
programmazione e revisione.

L'azione di Pianificazione delle Vendite:

il processo di pianificazione delle vendite
la piattaforma di vendita: struttura ed uso
la programmazione delle vendite
selezione e diversificazione della clientela
pianificazione della strategia sul cliente
le strategie di implementazione e di manutenzione del cliente
il piano d'azione: obiettivi e metodologie
la fase di controllo e di implementazione.

Fattori di valutazione del lavoro dell'Area Manager.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

disporre delle conoscenze più adatte per gestire la forza vendita nel modo più razionale e redditizio
apprendere metodi e tecniche per pianificare i miglioramenti delle vendite ed ottenere il controllo dell'operatività di vendita.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Area Manager e quanti hanno la responsabilità di guida dei venditori.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:
10% sulla seconda
40% sulla terza
80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Reiss Romoli 2024

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024