

## 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**

## **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