



destinatari

**Direttori e Responsabili Vendite,
Area Manager, Capi Area, Capi filiale,
Assistenti della Direzione Commerciale,
Controller commerciali, Supervisor** nella loro funzione di coordinatori di Agenti.

durata
8 ore

GESTIRE IN MODO EFFICACE LA RETE VENDITA

descrizione

Una rete di vendita è la collaborazione tra persone che si occupano di promozione e vendita di vari prodotti e servizi. E' importante motivare gli addetti alle vendite, affinché riescano ad affrontare i loro compiti con maggiore grinta e forza mentale. In questo corso si impara a creare, gestire o far parte di una rete vendita commerciale in modo da crearne una personale per la promozione e la vendita dei prodotti o servizi.

obiettivi

Interpretare correttamente il ruolo e le proprie responsabilità, possedere competenze tecniche unite alla capacità di guida di risorse, essere in grado di valutare le prestazioni e sviluppare piani di miglioramento per la propria forza vendita sono le leve che il capo vendita deve possedere per generare valore per la clientela e per la propria azienda.

programma

Organizzazione delle rete vendita:

- Definizione del profilo della rete di vendita: metodi operativi per la definizione e la valutazione del personale
- La ricerca e la selezione del personale di vendita
- Inserimento nell'organizzazione aziendale
- La dislocazione della rete di vendita sul mercato
- Lo sviluppo delle competenze del personale di vendita come "valore essenziale" per l'ottenimento dei risultati.

Gli strumenti operativi per la gestione della rete di vendita:

- La gestione corrente della rete di vendita
- La comunicazione con i venditori: incontri personali e riunioni di lavoro
- Valutazione e controllo degli obiettivi prefissati
- Determinazione del carico di lavoro: clienti da visitare e frequenza delle visite
- Il controllo oggettivo ed i suoi strumenti
- Il controllo soggettivo ed i suoi strumenti.