

OBIETTIVI

Comprendere meglio la propria area commerciale per sviluppare nuovi piani di crescita, anche in contesti internazionali.

DESTINATARI

Direttori commerciali, direttori generali e imprenditori che vogliono preparare la propria azienda o il proprio team di lavoro ad affrontare nuove sfide di mercato.

DURATA

Variabile, in funzione delle specifiche situazioni, da 2 a 3 giorni.

PAROLE CHIAVE

Cosa sappiamo fare e cosa possiamo fare meglio? Perché abbiamo sempre fatto così? Come posso cogliere nuove opportunità?

MODALITA'

Interviste strutturate, analisi quantitativa e qualitativa delle informazioni, riunioni di feedback, preparazione piano di azione.

Check Up Commerciale

Metti a punto le vendite e il marketing e cogli nuove opportunità



Il servizio di analisi della funzione commerciale è utile per conoscere i punti di forza e di debolezza in area vendite e marketing, per poter avere una situazione chiara delle criticità attuali o per individuare opportunità da cogliere velocemente.

Il valore e i benefici attesi per il cliente

- Il cliente ottiene una *fotografia* concreta della propria situazione aziendale in ambito commerciale (marketing e vendite), con evidenza delle criticità.
- Il check-up consente di avere un confronto aperto e costruttivo con una persona esterna, oggettiva e indipendente.
- L'analisi e il confronto permettono di definire un piano d'azione condiviso, volto al miglioramento della funzione aziendale.

Contenuti, in funzione della specifica situazione del cliente:

- Analisi della coerenza dell'organizzazione con i ruoli, le responsabilità e gli obiettivi
- Analisi ABC dei clienti (ricavi e marginalità)
- Analisi della strategia e/o supporto alla definizione di una nuova strategia commerciale
- Mappa della concorrenza, benchmarking
- Verifica delle attitudini e delle competenze commerciali
- Valutazione dell'efficacia e coerenza dei sistemi di incentivazione
- Supporto alla realizzazione del piano di azione commerciale