

OBIETTIVI

Comprendere metodi e tecniche per costruire una rete commerciale o gestire la rete esistente attraverso l'utilizzo di strumenti di analisi ed efficienza commerciali.

DESTINATARI

Imprenditori, direttori commerciali e manager che vogliono gestire al meglio la propria attività e quella del proprio team.

DURATA

Variabile, in funzione delle specifiche situazioni.

PAROLE CHIAVE

Strategia commerciale, obiettivi, segmentazione, posizionamento, prezzi, incentivi, pianificazione, feedback, priorità, monitorare i risultati, reporting commerciale.

MODALITA'

Check Up iniziale, analisi dei dati, ascolto attivo, affiancamento, training on the job, preparazione strumenti commerciali.

Organizzazione Commerciale

Strumenti e tecniche per migliorare la gestione e la pianificazione delle vendite

La vendita è creativa?

Aggiungi metodo e strumenti per andare 'oltre la creatività'

Keep It Simple!

Obiettivi chiari, zone definite, clienti assegnati: porta la semplicità in area commerciale

Prevedere per decidere.

Tenere sotto controllo i principali indicatori della vendita, per decidere consapevolmente.

Il servizio permette di acquisire metodi, tecniche e strumenti per trasformare l'area commerciale in una funzione di eccellenza, superando l'errata percezione che la vendita è 'creativa' e 'non scientifica'

Il valore e i benefici attesi per il cliente

- I destinatari del percorso ricevono un supporto operativo per diventare autonomi nella creazione e implementazione della strategia commerciale.
- Si vuole portare semplicità nella vendita attraverso obiettivi chiari e misurabili, piani di azione e risultati.
- Il percorso prevede un check up iniziale, incontri periodici e un follow up regolare, con affiancamento e trasferimento costante di conoscenze, esperienze e metodi.

Contenuti, in funzione della specifica situazione del cliente:

- Come costruire una strategia commerciale chiara, semplice e sostenibile
- Come assegnare obiettivi sfidanti e coerenti
- Come costruire un sistema di incentivazione
- A chi vogliamo vendere e perchè
- Come pensiamo di acquisire nuovi clienti
- Come costruire un reporting sintetico ed efficace per il top management aziendale
- Come supportare la crescita dei propri collaboratori