

CORSO DI FORMAZIONE IN WEBINAR LA GESTIONE DELLA RETE VENDITA

Il corso ha l'obiettivo di trasmettere le conoscenze relative alla progettazione, costruzione e gestione di una rete vendita efficace in sintonia con gli obiettivi commerciali. Di sviluppare la capacità di progettazione, coordinamento controllo e sviluppo delle reti vendita.

Programma:

- Cos'è una rete vendita
- Come è composta
- I ruoli e le competenze richieste
- Rete vendita interna ed esterna
- Le considerazioni alla base della scelta
- I 5 obiettivi del lavoro del venditore
- Il loro riflesso sulla rete vendita
- Come ricercare i venditori: gli strumenti a disposizione
- Come selezionare i venditori: colloqui e test
- La coerenza della rete vendita con gli obiettivi commerciali
- Il dimensionamento della rete vendita
- Gli strumenti di vendita: la dotazione del commerciale
- Mercato e territorio: i 2 fattori chiave
- L'affiancamento in vendita
- Perché l'affiancamento è importante: i vantaggi
- Le riunioni e altri strumenti di verifica e contatto
- La mancanza di risultati: possibili cause e come gestirle
- L'argomentario: l'eccellenza in azione
- La valutazione della performance: prestazione e risultati
- I numeri chiave e gli indici di controllo
- Simulazioni e casi concreti

Destinatari: Titolari d'azienda, responsabili commerciali, direttori vendite di aziende piccole e micro.

Relatore: Alessandro Fumo, sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite.

Sede: Zoom

Calendario: Martedì 17 maggio 2022 con orario 9.00-13.00 e martedì 24 maggio 2022, con orario 14.00-18.00 (8 ore)

Quote d'iscrizione: associato € 180,00+iva non associato € 230,00+iva

Modalità di iscrizione: [L'iscrizione al corso deve essere effettuata compilando il modulo sul sito a questo link](#)

Si ricorda che la quota di adesione dovrà essere versata, dopo aver ricevuto la conferma di avvio corso, mediante bonifico bancario intestato a: Apiservizi srl, Unicredit Banca, Ag. Stadio IBAN: IT10X0200811723000005057114 (specificando il titolo del corso): al ricevimento del bonifico seguirà fattura. Una volta effettuata l'iscrizione e il pagamento verrà inviato alla propria email il link per poter accedere al webinar.

Distinti saluti.

Il Direttore
Lorenzo Bossi

