

ORGANIZZAZIONE RETI VENDITA E RETI COMMERCIALI

Contesto:

In concreta risposta alle esigenze più attuali del mercato nel mondo commerciale e vendite, questo corso formativo è progettato per lo sviluppo delle competenze professionali e manageriali. Il Sales Manager rappresenta il fulcro in azienda tra le funzioni nell'attività di vendita e commercializzazione dei prodotti e servizi.

Obiettivi:

- Sviluppare la capacità di organizzazione della rete di vendita o distributiva, accrescere la preparazione nella gestione di collaboratori e venditori

Destinatari:

- Direttori e Responsabili Commerciali
- Direttori e Responsabili Vendite
- Capi area, Area Manager
- Direttori di catene distributive nel retail
- Key account

Durata:

12 ore

Programma:

- Il ruolo di Sales Manager e direzione di reti vendita o catene di vendita
- La gestione dei collaboratori e venditori
- L'utilizzo di strumenti di controllo e misurazione delle performance
- Organizzazione e valutazione della forza vendita e assegnazione dei ruoli
- Gestione della rete vendita nella copertura del territorio, del mercato, dei clienti
- Sistemi di incentivazione e obiettivi quali/quantitativi
- Sales Management - La mission e il proprio ruolo
- Aree di responsabilità
- Le attività chiave
- Definire la strategia commerciale e condividere gli obiettivi
- Check up interno e mappatura del contesto competitivo attuale
- Fattori critici di successo e fattori critici di insuccesso
- Gestire le reti di vendita
- Misurazione e controllo delle performance
- Assegnazione di budget quali/quantitativi, volumi, margini
- Diversificazione dei profili di venditore per segmento di clientela e/o prodotto
- Ripartizione del portafoglio clienti - assegnazione zone e piani di sviluppo - penetrazione di area
- Distribuzione mansioni e ruoli, account e area plan
- Sistemi premianti - Definizione e condivisione degli obiettivi
- SFA - strumenti di Sales Force Automation e CRM
- Valutare e monitorare i risultati
- Come fornire feedback (positivi e negativi) - Gestire i conflitti