

Quando la rete di vendita é indiretta: progettazione e monitoraggio delle performance - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: giovedì 2 maggio 2024

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30



Panoramica corso:

La gestione di una rete di vendita indiretta richiede la capacità di instaurare un rapporto di fiducia e di collaborazione reciproca con il proprio rivenditore, il quale non può essere considerato come mero distributore di prodotto, bensì come vero e proprio partner commerciale di medio-lungo periodo.

Per questo é fondamentale pianificare in modo rigoroso i passi da compiere e le strategie da attuare, con l'obiettivo di guidare la rete vendita al raggiungimento dei risultati desiderati.

Calendario corso: giovedì 2-9-16-23-30 maggio 2024.

Chiusura delle iscrizioni: giovedì 25 aprile 2024.

Obiettivi del corso:

Il corso si pone l'obiettivo di individuare le migliori strategie di gestione della rete di vendita indiretta: dalla selezione dei partner cui affidarsi al monitoraggio dei risultati.

Argomenti trattati:

- Selezionare i partner (distributori, concessionari, rivenditori, agenti plurimandatari)
 - Gestire i partner nelle diverse fasi del rapporto commerciale
 - Instaurare fiducia e allenare alla motivazione
 - Stabilire obiettivi e limiti
 - Definire le priorità di intervento sulla rete di vendita indiretta
 - La negoziazione del piano d'azione commerciale e degli obiettivi annuali
 - Strumenti di analisi del portafoglio distributori e di valutazione della rete
 - Sistemi di monitoraggio
-

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Destinatari:

- Responsabili Vendite e Commerciali che gestiscono reti di distributori, di concessionari, rivenditori, franchisee, agenti plurimandatari
- Tutti i professional che desiderano sviluppare, mantenere far evolvere la propria rete di distribuzione (con l'esclusione della grande distribuzione)