

Analisi delle performance di vendita per aumentare la competitività aziendale

INIZIO CORSO: mercoledì 16 ottobre 2024

DURATA: 15 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

**SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**



Panoramica corso:

Di fronte all'aumento della pressione competitiva l'impresa ha la necessità di dotarsi di logiche e strumenti per una gestione dei processi commerciali più consapevole ed efficace. In tale ottica, rientra la misurazione dei risultati delle vendite, che se gestita con accortezza, può indirizzare tempestivamente le scelte e fare delle performance uno dei driver principali dell'azienda.

L'analisi e il controllo delle vendite permettono infatti di assicurare il continuo diretto contatto con il mercato e con la domanda, correggere eventuali interventi, così come aggiornare le logiche sulla base delle nuove esigenze del mercato o di qualche area in particolare, del comportamento della concorrenza e dalle richieste dei clienti.

Obiettivi del corso:

Fornire gli strumenti di base per potenziare la capacità dell'impresa di prevedere, governare e misurare le performance commerciali.

Argomenti trattati:

- Pianificazione e programmazione dell'attività di vendita: vantaggi e differenze
- Imparare a "leggere" il mercato: l'analisi del portafoglio clienti per individuare aree di crescita
- Conoscere la propria area per sviluppare meglio il business: l'analisi della micro-concorrenza
- L'analisi e l'influenza del ciclo di acquisto del cliente
- Classificare il portafoglio clienti e determinare le priorità: come adattare il proprio metodo di programmazione in funzione degli obiettivi
- Costruire e sviluppare un piano di azione commerciale
- Identificare gli oggetti di misurazione strategicamente e commercialmente rilevanti

Il costo del corso, del valore di € 244,00 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:

Titolari, responsabili commerciali, area manager.