

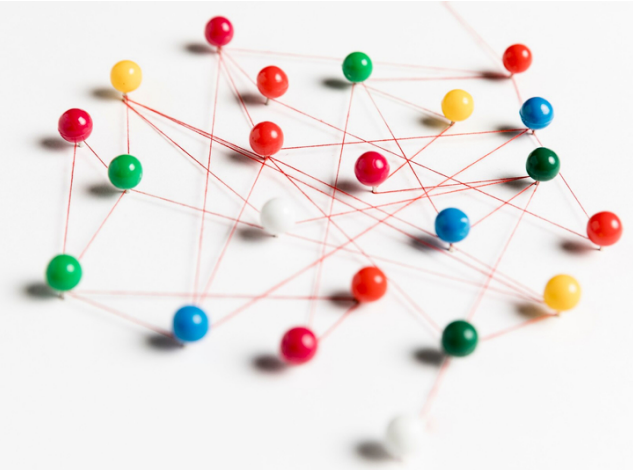
La gestione della rete commerciale

INIZIO CORSO: lunedì 11 novembre 2024

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

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



Panoramica corso:

Il corso è progettato per fornire una formazione completa e dettagliata per chiunque desideri eccellere nello sviluppo e gestione delle reti di vendita.

Il corso inizia con la comprensione dell'ABC della vendita, fornendo le basi essenziali per approcciare i clienti, presentare i prodotti in modo efficace e concludere le vendite. Si trattano tecniche di comunicazione, gestione delle obiezioni e chiusura delle vendite.

Una parte cruciale del corso riguarda il passaggio dal ruolo di venditore a quello di direttore vendite. Vengono affrontate le competenze necessarie per la gestione di un team, la pianificazione strategica e l'implementazione di processi di vendita efficaci.

Il modulo sulla leadership si concentra sullo sviluppo delle capacità di leadership necessarie per ispirare e guidare un team di vendita. Vengono esplorati stili di leadership, tecniche di motivazione e la gestione del cambiamento.

Un altro punto focale del corso è la costruzione e gestione di una rete vendita. Vengono fornite strategie per il reclutamento, la formazione e la gestione di un team di venditori efficiente e coeso.

Il corso insegna come avviare e formare un nuovo commerciale, offrendo metodologie per l'on-boarding e la formazione continua che assicurano il rapido sviluppo delle competenze necessarie per il successo.

La motivazione dei venditori è essenziale. Si esplorano tecniche per mantenere alta la motivazione del team, con particolare enfasi sull'automotivazione, una qualità fondamentale per il successo a lungo termine.

Viene sottolineata l'importanza dei feedback continui e costruttivi, che aiutano i venditori a migliorare le loro prestazioni e a crescere professionalmente.

Obiettivi del corso:

Il corso ha l'obiettivo principale di fornire ai partecipanti le competenze necessarie per ottimizzare l'efficienza e l'efficacia della rete commerciale aziendale. I partecipanti svilupperanno le capacità per creare, gestire e coordinare efficacemente il team di vendita, affrontandone problematiche e possibilità di sviluppo.

Argomenti trattati:

- Comprendere l' ABC della vendita;
 - Passare da venditore a direttore vendite
 - Leadership
 - Costruzione e gestione rete vendita
 - Avviare e formare un commerciale
 - Motivare un venditore (o, meglio ancora, fare in modo che si auto-motivi)
 - L'importanza dei feedback
 - Gestire i commerciali che non vendono più
 - Soluzione dei conflitti interni
 - L'importanza dell'organigramma
 - Prepara gli strumenti per la rete vendita
 - Costruire sistemi incentivanti che facciano vincere l'azienda e i commerciali?
- gamification
- Le procedure per costruire un processo di vendita codificato
 - Il sistema di statistiche per valutare in maniera oggettiva vendite e venditori (KPI)
-

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:

Commerciali cui viene affidato l'incarico di gestione della rete, HR che si occupano di reparti commerciali, titolari o soci d'azienda che gestiscono direttamente la rete commerciale.