

LA GESTIONE DELLE RETI DI VENDITA

A chi si rivolge il corso

Titolari d'Azienda, Manager e Responsabili delle reti di vendita.

Obiettivi

- Definire gli obiettivi di vendita e ripartirli tra i propri Venditori
- Monitorare i risultati di periodo
- Ripianificare gli scostamenti dagli obiettivi attesi
- Valutare i risultati finali

Argomenti

- ✓ Serie storiche dei risultati attesi di gruppo ed individuali
- ✓ Obiettivi attesi: come costruirli in modo attendibile e renderli realizzabili
- ✓ Gli strumenti gestionali per capire gli andamenti produttivi
- ✓ Come analizzare i risultati e sviluppare un preconsuntivo attendibile
- ✓ La comunicazione delle nuove attese
- ✓ L'analisi dei risultati finali
- ✓ La valutazione del Venditore

NOTA BENE

Il Corso può essere progettato "su misura" in funzione delle specifiche esigenze formative

"4"
SIMBOLO
DI:
REALIZZAZIONE
CONCRETEZZA
SOLIDITÀ
AZIONE
CHIAVI
PER IL SUCCESSO
DELLA VOSTRA
AZIENDA