



GRANCHI & PARTNERS

## Open workshop

# BALANCED SCORECARD per la DIREZIONE COMMERCIALE



Strumenti e tecniche per la gestione,  
la motivazione ed il controllo della rete  
vendita

Milano, Mercoledì 28 ottobre 2015  
dalle 9.00 alle 13.00

---

GRANCHI & PARTNERS SRL

Via Arnaboldi, 10 - 20149 Milano - P.I. 06021900961  
www.granchiepartners.it - info@granchiepartners.it - Telefono 02 84477308 - Fax 02 39216896



Certificato ISO 9001:2008 n°936/A/2014



# GRANCHI & PARTNERS

## BALANCED SCORECARD

### per la DIREZIONE COMMERCIALE

Hotel Michelangelo  
Piazza Luigi di Savoia, 6 - Milano

#### **Sei soddisfatto dei risultati commerciali della tua azienda?**

In occasione di questo imperdibile workshop **gratuito e aperto al pubblico** potrai approfondire la conoscenza di strumenti efficaci per definire gli obiettivi e gestire le vendite attraverso la creazione di un cruscotto di controllo.

Saranno illustrati strumenti e tecniche avanzate per ottimizzare strategicamente ruoli e competenze nel processo di vendita. Inoltre, le basi per una vendita etica finalizzata al miglioramento della performance qualitativa e quantitativa, sia del singolo sia dell'organizzazione di vendita.

- **A chi è rivolto:** Direttori Commerciali, Direttori Vendite, Area Manager
- **Quando:** mercoledì 28 ottobre 2015 - ore 9.00 / 13.00
- **Dove:** Hotel Michelangelo in P.zza Luigi di Savoia - Milano (pressi Stazione Centrale)

**La partecipazione è libera, i posti sono limitati.  
Vieni a scoprire i dettagli del workshop e registrati subito »**

[www.granchiepartners.it/balanced-scorecard-per-la-direzione-commerciale](http://www.granchiepartners.it/balanced-scorecard-per-la-direzione-commerciale)

---

GRANCHI & PARTNERS SRL

Via Arnaboldi, 10 - 20149 Milano - P.I. 06021900961  
www.granchiepartners.it - info@granchiepartners.it - Telefono 02 84477308 - Fax 02 39216896



Certificato ISO 9001:2008 n°936/A/2014



# GRANCHI & PARTNERS

## Programma del workshop

09.00 - Registrazione dei partecipanti

**09.15 - Inizio dei lavori - A cura di Guido Granchi, CEO di Granchi & Partners**

- Cos'è la Balanced Scorecard (Scheda di Valutazione Bilanciata)
- Il modello originale P.R.O.M.E.T.E.O. - La vendita etica™
  - Gli strumenti del Direttore Commerciale:
  - Sales Dashboard (Cruscotto Commerciale)
  - Ciclo di vita del prodotto e canali di vendita
  - Analisi del Benchmarking
- Indicatori fondamentali (KPI): ROI (Ritorno dell'Investimento), ROS (Return On Sales) e ROE (Return On Equity)
- La misurazione della soddisfazione del cliente (il calcolo del Customer Satisfaction Index)

11.00 - Coffee Break

**11.15 - Seconda parte - A cura di Massimo Tunzio, Senior Trainer di Granchi & Partners**

- I principi della vendita etica
- L'Area Manager di successo, il ruolo e le 5 competenze:
  - Pianificare il raggiungimento degli obiettivi
  - Organizzare la distribuzione dei carichi di lavoro
  - Motivare i venditori
  - Controllare i risultati
  - Gestire le problematiche e prendere le decisioni

12.15 - 12.30 Question Time

**12.30 - Case History**

*A cura di Alessandro Cederle, Direttore Divisione Media Monitoring Eco della Stampa SpA*

13.00 - Chiusura del meeting

Il workshop è gratuito. Per maggiori informazioni:

[www.granchiepartners.it/balanced-scorecard-per-la-direzione-commerciale](http://www.granchiepartners.it/balanced-scorecard-per-la-direzione-commerciale)



Media Partner

---

GRANCHI & PARTNERS SRL

Via Arnaboldi, 10 - 20149 Milano - P.I. 06021900961  
www.granchiepartners.it - info@granchiepartners.it - Telefono 02 84477308 - Fax 02 39216896



Certificato ISO 9001:2008 n°936/A/2014