

P.R.O.M.E.TE.O.™ PER L' AREA MANAGER

Altri Corsi correlati

- P.R.O.M.E.TE.O.™ per Direzione Vendite
- P.R.O.M.E.TE.O.™ per Area Manager
- P.R.O.M.E.TE.O.™ per la forza vendita
- P.R.O.M.E.TE.O.™ per il Servizio Assistenza Clienti
- La leadership Archetipale™

Obiettivi del corso

- Identificare, attraverso la compilazione di un *self assessment*, i propri punti di forza e aree di miglioramento.
- Apprendere come pianificare al meglio il raggiungimento degli obiettivi di Area, attraverso un'ottimizzazione della risorsa tempo
- Motivare i singoli venditori e il team nei momenti di difficoltà attraverso uno specifico linguaggio di influenza.
- Realizzare una comunicazione bidirezionale efficace con il Direttore Vendite e i venditori
- Controllare l'operato dei venditori in un'ottica di miglioramento continuo, identificando per tempo le azioni correttive e preventive.
- Inserire le azioni correttive e preventive all'interno di un piano di azione

Perché partecipare

Nel ruolo di interfaccia tra l'azienda, la forza vendita e i clienti, l'Area Manager si trova spesso a negoziare e a risolvere i problemi: i partecipanti apprendono le più efficaci tecniche di negoziazione sintonica con il cliente interno ed esterno e sperimentano strumenti per accrescere la loro leadership.

A chi è rivolto

Questo corso è rivolto agli Area Manager, Capizona, Ispettori, Venditori senior.

Programma del corso (una giornata)

- *Self assessment* dell'Area Manager basato sul modello delle competenze Granchi & Partners
- L'analisi dei propri punti di forza e aree di miglioramento
- La leadership dell'Area Manager
- L'Area Manager come pianificatore: il diagramma di Gantt
- L'Area Manager come organizzatore: definizione degli obiettivi e gestione del tempo
- Tecniche di comunicazione efficace con il Direttore vendite e i venditori
- L'Area Manager come motivatore: il linguaggio di influenza
- L'area Manager come controllore: il modello PDCA

Metodologica didattica

Il corso prevede numerose esercitazioni pratiche e i partecipanti ricevono il materiale di diverse *case histories* aziendali tratte dall'esperienza ultradecennale dei docenti

Profilo docente

Massimo Tunzio ha svolto per anni il ruolo di Area Manager e da questa esperienza ha tratto un elenco di competenze arricchite da tecniche e metodologie provate "sul campo".

Queste competenze approfondiscono temi legati alla pianificazione degli obiettivi di zona, alla organizzazione e alla distribuzione dei carichi di lavoro e al controllo dei risultati ottenuti in un'ottica di continuo miglioramento.

