

P.R.O.M.E.TE.O.™ PER LA DIREZIONE VENDITE

Altri Corsi correlati

- 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

Obiettivi del corso

- Definire la strategia commerciale aziendale.
- Allineare la strategia commerciale alla Visione, Missione e cultura aziendale e alla strategia di marketing.
- Individuare le combinazioni prodotti-mercati.
- Scegliere i canali di distribuzione.
- Definire la struttura della forza vendita.
- Stabilire previsioni di vendita .
- Redigere il budget delle vendite.

Perché partecipare

Quali sono le competenze di un Direttore Commerciale di successo? Saper definire la strategia commerciale, la struttura della forza vendita e controllare la differenza tra la pianificazione e i risultati ottenuti.

L'eccellenza inoltre trova la sua migliore espressione nella fase delle previsioni di vendita e nella redazione del budget delle vendite.

Il percorso intende approfondire , attraverso numerose esercitazioni pratiche, le indispensabili tecniche di management per raggiungere gli obiettivi aziendali richiesti alla Direzione Vendite.

A chi è rivolto

Questo corso è rivolto ai Direttori Vendite, Direttori Commerciali, Top Manager aziendali che interagiscono con l'area commerciale.

Programma del corso (una giornata)

- La definizione della strategia commerciale: la *Sales Scorecard*
- Strategia di marketing e strategia di vendita
- La matrice prodotti-mercati
- Strategia commerciale e ciclo di vita del prodotto
- I criteri di scelta dei canali e la loro valutazione economica
- Il processo di definizione della struttura della forza vendita
- Le previsioni di vendita
- Dalle previsioni agli obiettivi di budget
- Le tipologie di budget

Metodologica didattica

Il corso prevede numerose esercitazioni pratiche e i partecipanti ricevono il materiale di diverse *case histories* aziendali tratte dall' esperienza del docente.

Profilo docente

Guido Granchi, ha sviluppato un'esperienza ultraventennale in materia e lavora come consulente a fianco di numerosi Direttori Vendite.

