



CORSO

Direzione vendite

Impara a gestire una rete vendita motivata e produttiva

Questo percorso formativo è specificatamente dedicato all'organizzazione e alla gestione di una rete vendita efficace.

Percorso formativo specifico per l'organizzazione di una rete vendita estremamente efficace in grado di posizionare l'azienda su un gradino più alto rispetto alla concorrenza: come affinare ulteriormente le loro abilità di vendita della struttura commerciale, come gestire e incentivare i migliori venditori all'interno di una struttura commerciale, come identificare, far desiderare e ottenere gli obiettivi prefissati.

A CHI È RIVOLTO

Il percorso di formazione manageriale sulle vendite di ONE4 è indicato per chi gestisce reti vendita, e vuole apprendere le procedure indispensabili per gestire qualunque tipo di venditore e portarlo ad aumentare il numero dei clienti altospendenti.

OBIETTIVI DEL CORSO

Creare dei Direttori Vendite che sappiano gestire qualunque tipo di venditore o consulente commerciale e portarlo ad ottenere e mantenere un elevato volume di vendite.



ARGOMENTI TRATTATI

1. Carattere del Direttore Vendite. Come acquisire leadership sui venditori.
2. Scopo e strumenti del Direttore Vendite che ha successo.
3. Gestione dei risultati intermedi del venditore. Come dirigere i venditori al raggiungimento degli obiettivi.
4. Identificare, far desiderare e far ottenere i risultati commerciali. Tecniche di gestione per smuovere qualunque venditore.
5. Analisi di tutti gli strumenti che un Direttore Vendite ha a disposizione per far crescere dei nuovi venditori e renderli performanti.
6. Come tenere motivato il venditore. Analisi di tutti i segnali di avvertimento delle situazioni problematiche che possono verificarsi nella motivazione di un gruppo di commerciali. Come evitare e come gestire le situazioni scomode.
7. Come sbloccare il venditore. Stile Direttivo / Stile Motivazionale.
8. Come gestire l'inserimento di venditori già esperti che pensano di sapere già tutto all'interno della tua rete commerciale.
9. Esercizi innovativi per il potenziamento del carattere e della determinazione del Direttore Vendite.

Dal momento che si tratta di un corso costituito da esercitazioni pratiche che devono produrre reali ed effettivi miglioramenti nella forza vendite, i tempi di applicazione della propria realtà aziendale sono molto soggettivi.

Il Corso Direzione Vendite è tempo dedicato ad apprendere come affrontare l'attuale scenario economico e comprendere come gestire e creare un dipartimento commerciale che riesce a vendere di più, aumentando il fatturato aziendale!

RELATORE

Davide Baldi - Direttore commerciale di ONE4

ORARI DEL CORSO

1° giorno: 9,30 - 18,00

2° giorno: 9,30 - 18,00



www.one4.eu | info@one4.eu | +39 0289202691