



CORSO

Corso Direzione Vendite

Impara a gestire una rete vendita motivata e produttiva

Questo percorso formativo è 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 corso 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.

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

Si tratta di 2 giorni di corso composto da 8 ore di teoria e pratica da svolgersi in presenza.



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.
7. Come evitare e come gestire le situazioni scomode.
8. **Come sbloccare il venditore**. Stile Direttivo / Stile Motivazionale.
9. Come **gestire l'inserimento di venditori già esperti** che pensano di sapere già tutto all'interno della tua rete commerciale.
10. **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!

COSA COMPRENDE

- 16h di corso
- Pranzo e Coffee break (se in presenza)
- Materiali didattici inclusi nel prezzo
- Attestato di partecipazione

ANCORA NON BASTA?

Se ancora non ti è sufficiente e vuoi una formazione personalizzata per organizzare e gestire efficacemente la tua rete vendita, scrivici la tua richiesta e saremo felici di approfondire.

Ti servono ulteriori informazioni? Contattaci direttamente, scrivi a commerciale@one4.eu oppure chiamaci allo 02 89 20 26 91



www.one4.eu | info@one4.eu | +39 02 89202691