



gestione e motivazione di rete di vendita nazionale - estera...

DESTINATARI:

Responsabili Commerciali e di Vendita

DURATA:

Due giorni

OBIETTIVO:

Identificare la tipologia di rete più rispondente alle caratteristiche del prodotto-servizio ed agli obiettivi strategici dell'impresa, e approfondire le modalità di controllo e motivazione degli uomini della rete

CONTENUTI:

- Reti dirette e indirette: vantaggi e svantaggi; motivazioni e problematiche del personale diretto e degli agenti esclusivisti e multicarta
- Tipologie di rete possibili per il territorio nazionale e per l'estero, in rapporto agli obiettivi strategici di presenza dell'impresa nei territori.
- Modalità di comunicazione e coinvolgimento della rete alle iniziative-obiettivi dell'impresa
- Programmi di vendita e pianificazione delle vendite, rapportate alla potenzialità del territorio - clienti attuali e potenziali
- Programmi di incentivazione e di valutazione delle performance
- Addestramento, affiancamento e coaching, per lo sviluppo delle competenze-capacità dei singoli uomini della rete nella gestione dei prodotti-servizi dell'impresa e dei clienti strategici e non.