



elaborazione del piano commerciale dell'impianto (punto di vendita)...

DESTINATARI:

Funzionari Commerciali (Addetti Commerciali Rete/Assistenti Rete
Area Manager)

DURATA:

Due giorni

OBIETTIVO:

Sperimentare la messa a punto di un piano commerciale di un
Punto di Vendita, collegato al piano lavori e agli obiettivi di volumi
- ricavi - costi di gestione del P.V.

CONTENUTI:

Caso sviluppato in due situazioni:

- All'apertura del nuovo impianto
- Dopo un anno di attività sulla base degli appunti - indicazioni
raccolte dall'assistente rete e/o fornite dal Gestore

Individuazione dell'iter di selezione di un nuovo gestore a cui affidare
un impianto.