



elaborazione piano commerciale della zona...

DESTINATARI:

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

DURATA:

Due giorni

OBIETTIVO:

Sperimentare la messa a punto di un piano commerciale di una zona finalizzata ad ottenere obiettivi/risultati di Q.M. ed economici nella zona, intervenendo sui piani commerciali dei singoli impianti e tenuto conto del comportamento - azioni - reazioni dei concorrenti a iniziative che possono svilupparsi nel mercato.

CONTENUTI:

Caso Sviluppato in tre parti:

- Informazioni necessarie per valutare gli interventi relativi agli obiettivi assegnati dall'Area Manager
- Piani Commerciali degli impianti ed economics in gioco.
- Azione promozionale di un concorrente e ricadute sugli impianti della zona.