Seminario - SE 120

Organizzazione della struttura di vendita

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**
Date: **02 - 03 Ott 2024**
Prezzo: **€ 1.300,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Responsabili Vendite e Responsabili commerciali chiamati a gestire reti di vendita interne o esterne (distributori, concessionari, rivenditori e agenti monomandatari).

Obiettivi

- Saper scegliere il modello e l'organizzazione di vendita più corretto per il mercato di riferimento ed utilizzare strumenti di valutazione della rete di vendita
- Verificare e confrontare gli strumenti ed i modelli più innovativi per sviluppare i risultati e organizzare i processi sales e fidelizzare la rete di vendita

Contenuti

Quale rete vendita?

- Incrociare le attese dei clienti finali con le scelte più efficaci di "go to market"
- L'analisi preliminare di mercato come snodo cardine per identificare la migliore rete vendita e distributiva per un'azienda.
- Mappare il processo d'acquisto del cliente
- Quale organizzazione / rete di vendita più adeguata: interna, esterna o ibrida?
- Dimensionare le capacità di una rete
- La definizione degli obiettivi e il peso degli incentivi
- La struttura di coordinamento e controllo

Rete Diretta

- Scegliere il focus corretto per il mercato di riferimento: area geografica, per settore, per applicazione/ uso dei clienti
- Le attività di animazione e formazione di una rete diretta
- Il rapporto con i tecnici e le attività di presales

La gestione del canale di vendita indiretta

- Assessment del canale e delle esigenze specifiche: come fare una radiografia della rete
- Caratteristiche delle reti di vendita e relativi percorsi commerciali
- Profilo dei partner: cosa attendersi dalla rete di vendita indiretta
- Sviluppare le performance commerciali dei partner

Prosegue -->

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Accompagnare il distributore nella conquista di nuovi mercati

Fidelizzazione del canale di vendita

- I presupposti per realizzare una partnership
- Le determinanti della dealer satisfaction
- Le iniziative per potenziare e rafforzare la partnership

Regole e processi

- Problemi e opportunità nei modelli di rete commerciale
- Cruscotto di autovalutazione
- Gestione del processo di vendita nei confronti di clienti attuali e potenziali
- Indicatori economici di monitoraggio delle performance

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci