

Seminario - SE 120

Organizzazione della struttura di vendita

**Corso presso: Milano****Durata: 2gg****Date: 19 - 20 Giu 2025****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
- Accompagnare il distributore nella conquista di nuovi mercati

■ Fidelizzazione del canale di vendita

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

Contatti:

cell +39 335 103 8822

tel +39 02 45794 350

contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:

Via Enrico Fermi, 36/38

20057 Assago (MI)

Come raggiungerci

- 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