

Seminario - EC 150

Economics per i commerciali



Corso presso: **Milano**

Durata: 2gg

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festoct.it/iscrizione

Rivolto a

Direttori commerciali, Venditori, Direttori Marketing ma anche Direttori e Responsabili amministrativi.

Obiettivi

- Massimizzare l'integrazione e il coordinamento della funzione commerciale con il resto dell'azienda
- Comprendere l'importanza di costruire una relazione duratura e di fiducia con i Clienti
- Individuare obiettivi commerciali "al servizio" degli obiettivi aziendali
- Valutare gli effetti economici e finanziari di diverse politiche commerciali

Contenuti

■ L'azienda e i suoi commerciali

- Senza vendite non si fa nulla ... le vendite non sono tutto: l'equilibrio tra obiettivi aziendali e commerciali
- Costruire un sistema di indicatori (KPI) coerente con gli obiettivi dell'Azienda:
 - dal fatturato al margine
 - dalla redditività al capitale circolante
 - dal servizio alla fedeltà

■ Il punto di vista dei commerciali

- Le risorse necessarie per un'efficace azione commerciale
- I vincoli aziendali e la gestione delle eccezioni

■ Il focus sui clienti

- Il portafoglio Clienti e la sua ideale composizione
- La durata della relazione commerciale e il conto economico di Cliente
- La crescita della relazione commerciale e il tasso di fedeltà

■ Strategia aziendale e sviluppo commerciale: un lavoro di squadra

- Obiettivi strategici, budget commerciale e lavoro di squadra
- KPI e gestione corrente: dal raggiungimento dei target alla gestione degli scostamenti