

Corso -

Il ruolo del direttore commerciale: strumenti pratici

Idee, modelli, metodi e strumenti pratici utili al ruolo di direttore commerciale, provenienti dall'esperienza di uno specialista del settore

Obiettivi

Il corso di formazione fornirà le competenze per analizzare il mercato per definire le strategie e creare il proprio team di vendita, gestire, motivare e valutarne delle performance e fornirà le competenze manageriali utili al ruolo di direttore commerciale

Programma

2.1 Da “Win” a “Grow”

- Segmentazione del mercato in ambito B2B
- Growth Playbook e business plan
- Budget, Forecast e gestione del plan in ambito B2B
- Creare e gestire un team che crea valore: dalla selezione al succession plan

2.2 Il direttore commerciale selezionatore

- Come gestire il colloquio con un venditore
- Cosa indagare durante il colloquio
- La motivazione del venditore
- Gli errori da non commettere

2.3 Gestire e motivare un team di vendita in ambito B2B

- Strategie e tattiche: dalla segmentazione del mercato all'assegnazione dei ruoli
- Obiettivi e piani per soddisfarli
- Metriche, strumenti e processi per valutare le performance in ambito commerciale
- Gestire conflittualità e scarsità del tempo
- Gestire risorse interne e canali di vendita (distributori)

2.4. Da Manager a Leader a Executive B2B

- Strategic management in aziende a conduzione familiare e SMEs
- Strategic management a livello corporate
- Effective Coaching & mentoring
- Dai bisogni ai desideri: strumenti di motivazione per un team commerciale
- Ri-allineare marketing e vendite

2.5 Self-efficacy nel ruolo: come impattare sull'organizzazione

- Conoscere il proprio stile personale attraverso il DISC Personal Profile Persolog
- Analisi del profilo in relazione alla cultura organizzativa
- Sbloccare il proprio pilota automatico per decidere bene
- Agire da catalizzatore e rimuovere le resistenze al cambiamento

2.6 Sessione di coaching individuale di 45 minuti

integrare i contenuti alla quotidianità attraverso un piano di azione

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

- Direttori commerciali con esperienza che intendono affinare le proprie competenze
- Direttori commerciali di nuova nomina che intendono specializzarsi nel ruolo
- Tecnici commerciali/area manager che intendono prepararsi per un futuro passaggio di ruolo

Durata

24 ore

Quota di adesione:

1.800,00 € + IVA a persona per le aziende associate

2.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108