Corso - 06/03/2026

Gestire e motivare il team commerciale

Un modulo pratico per sviluppare competenze manageriali nella selezione, gestione e motivazione del team commerciale nel settore macchine e impianti.

Obiettivi

Per i **Direttori Commerciali** e i **Responsabili Vendite** delle aziende del settore **macchine e impianti**, gestire un **team commerciale** significa molto più che assegnare obiettivi e controllarne i risultati. Richiede la capacità di motivare persone diverse, svilupparne le competenze, selezionare nuovi profili in modo efficace e ridurre gli errori di valutazione influenzati da **bias** o impressioni soggettive.

Questo modulo fornisce un metodo pratico per gestire e far crescere la squadra commerciale, attraverso tecniche di **coaching**, strumenti per la **valutazione** dei candidati, criteri di **selezione** e approcci per dare **feedback costruttivi**. I partecipanti imparano a riconoscere i bias più frequenti, a condurre **colloqui** più efficaci, a evitare errori nella scelta e nella gestione delle persone e a **motivarne** le performance in modo più strutturato e coerente con gli obiettivi aziendali.

Un percorso pensato per chi guida o si prepara a guidare **team commerciali** nel settore macchine e impianti.

Programma

1. Tecniche di coaching e feedback costruttivo

Domande, ascolto e accompagnamento alla crescita

Dare feedback utili senza compromettere la motivazione

2. La selezione efficace e gli strumenti operativi

Definire competenze e comportamenti richiesti dal ruolo

Strumenti e criteri per valutare i candidati in modo oggettivo

3. Prima della ricerca: criteri, consapevolezze e allineamento interno

Chiarezza su obiettivi, responsabilità e contesto del ruolo

Come evitare errori nella definizione del profilo

4. Gestione del colloquio e dei bias decisionali

I principali bias che distorcono la valutazione

Tecniche per condurre colloqui più affidabili e meno soggettivi

5. Errori da evitare nella gestione e selezione del team

Le trappole più comuni dei manager commerciali

Come prevenirle e impostare processi più solidi

Ulteriori informazioni

- Per l'iscrizione di più partecipanti della medesima azienda, è previsto uno sconto del 10% sulla quota di partecipazione
- Il corso sarà attivato a raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti e la conferma sarà inviata tramite e-mail 7 giorni prima dell'inizio del corso.
- La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.
- Si intendono aziende associate quelle aderenti alla FEDERAZIONE CONFINDUSTRIA MACCHINE: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC .
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti.

Destinatari

- Direttori Commerciali
- Responsabili Vendite
- Area Manager
- Imprenditori del settore macchine e impianti
- Figure in crescita nella funzione commerciale del settore macchine e impianti

Durata

7 ore

Quota di adesione:

600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

750,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

06/03/2026 09.30-13.00 - ONLINE

13/03/2026 09.30-13.00 - ONLINE