



Corso - 27/02/2026

Gestire e motivare il team commerciale

Sviluppare competenze manageriali per selezionare, motivare e far crescere il team commerciale.

Obiettivi

Il modulo sviluppa competenze manageriali per selezionare, motivare e far crescere il team commerciale. Introduce tecniche di coaching, criteri di selezione e strumenti per gestire bias e valutazioni.

Supporta l'identificazione di cluster, canali e opportunità di mercato.

Programma

- Tecniche di coaching e feedback costruttivo
- La selezione efficace e strumenti operativi
- Criteri e consapevolezze prima della ricerca
- Gestione del colloquio e bias che influenzano la valutazione
- Errori da evitare

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

27/02/2026 09.30-13.00 - ONLINE

06/03/2026 09.30-13.00 - ONLINE



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