

**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