Corso - 15/09/2027

Vendere con distributori, importatori e agenti

Strumenti commerciali per gestire ogni giorno la rete di vendita indiretta

Obiettivi

Un corso operativo per **gestire distributori, importatori e agenti** nel settore dei beni strumentali. Al termine i partecipanti saranno in grado di:

- far rispettare le **regole di convivenza tra canali**: clienti riservati, registrazione delle opportunità, gestione dei conflitti;
- applicare **listini, sconti e provvigioni per canale**, valutando il margine riconosciuto al partner rispetto ai servizi forniti;
- **selezionare, avviare e monitorare distributori e importatori**;
- **affiancare gli agenti** e condurre **colloqui individuali** efficaci;
- usare **indicatori e piani di miglioramento**, fino alla sostituzione ordinata del partner.

Come si lavora: casi e applicazioni sulle situazioni reali dei partecipanti, in **sottogruppi omogenei per modello di canale**. Il momento centrale della giornata in presenza è la **simulazione del colloquio individuale** con l'agente.

Cosa porta in azienda: la **mappa operativa del proprio canale**, una **scorecard per valutare i distributori**, il **piano dei primi 90 giorni** per un nuovo partner e una **traccia di colloquio** per la propria rete agenti, con modelli riutilizzabili.

Programma

Modulo 1 – Gestire la rete ogni giorno
4 ore · online · mercoledì 15 settembre 2027, 9.00–13.00

- Mappa dei canali in cui si opera: chi fa che cosa, ruolo atteso di ciascun partner
- Servizi che il partner deve fornire e margine che gli viene riconosciuto: come verificarli nella pratica
- Regole di convivenza tra vendita diretta, agenti e distributori: clienti riservati, registrazione delle opportunità, sovrapposizioni e gestione dei conflitti
- Listini, sconti e provvigioni per canale: come applicarli e che effetto hanno sul prezzo al cliente finale
- Il cruscotto di controllo: indicatori, qualità dei dati, riunione periodica e segnali di allarme precoce

Risultato: una prima mappa operativa del proprio canale.

Modulo 2 – Distributori e importatori
4 ore · in presenza a Modena · mercoledì 22 settembre 2027, 9.00–13.00

- I servizi di distribuzione: stoccaggio, assistenza, ricambi, promozione, credito, presidio del territorio e informazione di mercato; che cosa chiedere e come verificarlo
- L'identikit del distributore per il proprio mercato
- Valutazione e scelta: criteri, verifiche, referenze e segnali di rischio. Esercitazione su una scorecard
- Trovare e verificare i candidati: fonti online e uso dell'IA, con i suoi limiti
- Onboarding: obiettivi dei primi novanta giorni, formazione, lead, reporting e verifiche
- Valutare, rilanciare o uscire: piano di recupero del partner debole e chiusura del rapporto senza perdere clienti e continuità

Risultato: una scorecard del distributore e un piano dei primi novanta giorni.

Modulo 3 – Seguire e motivare gli agenti
4 ore · in presenza a Modena · mercoledì 22 settembre 2027, 14.00–18.00

- L’agente come interfaccia tra azienda e cliente; il plurimandatario e come conquistarne l’attenzione
- Onboarding e affiancamento sul campo: osservare, restituire feedback, concordare azioni. Caso di discussione
- Il colloquio individuale: comunicare obiettivi, affrontare scostamenti, concordare un piano. Simulazione
- La motivazione degli agenti: supporto, riconoscimento, informazioni, qualità delle opportunità, semplicità di collaborazione

Risultato: una traccia di colloquio e le azioni di affiancamento per la propria rete agenti.

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 al raggiungimento di un numero sufficiente di partecipanti; la conferma sarà inviata via e-mail 7 giorni prima dell'inizio
- La quota comprende materiale didattico digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro
- Si intendono aziende associate quelle aderenti a ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA e FEDERTEC
- Possibilità di finanziare il corso tramite Fondimpresa e Fondirigenti

Destinatari

Un corso **per i commerciali**: è pensato per **area manager**, **export manager**, **responsabili e addetti commerciali** che seguono ogni giorno **distributori, importatori e agenti**, e per le figure di marketing che affiancano la rete, nelle **aziende costruttrici di macchine e impianti**.

È il corso giusto per chi deve far funzionare la **rete di vendita indiretta** nel lavoro quotidiano: far rispettare le regole tra i canali, applicare listini e provvigioni, scegliere e seguire i partner, ottenere di più dagli agenti. Per partecipare serve **esperienza diretta su almeno un canale indiretto**: si lavora sui casi reali dei partecipanti.

Non è un corso sui contratti: gli aspetti contrattuali e normativi (mandato di agenzia, indennità, accordi collettivi, esclusive) non vengono trattati. La definizione del modello distributivo è invece oggetto del percorso **Executive Program Sales Director**.

Durata

12 ore

Quota di adesione:

1.000,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.250,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

15/09/2027 09.00-13.00 - ONLINE

22/09/2027 09.00-18.00 - Modena