

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.



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