

FORMAZIONE AL RUOLO DI RESPONSABILE COMMERCIALE

Obiettivi

Il corso illustra i metodi di gestione del personale di vendita, della sua motivazione e del controllo dei risultati, non soltanto in termini di fatturato ma di qualità delle prestazioni

Destinatari

Direttori vendite e direttori commerciali di recente nomina.

Contenuti

- L'organizzazione della struttura commerciale
- Il ruolo del direttore commerciale
- L'organizzazione del servizio vendite
- L'organizzazione della forza di vendita
- Motivazione e remunerazione dei venditori
- Il piano di marketing
- Il controllo dell'attività e dei risultati
- La gestione degli uffici interni
- Il servizio alla clientela
- La customer satisfaction
- Cenni sulla finanza aziendale

Metodologia

Fondamentalmente trasmissiva, con possibilità di interazione per mezzo di attività problematiche ed esemplificative utili per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Durata

16 ore