

Sviluppo Competenze



18 ore | 5 incontri
Mix presenza/online



Responsabili area commerciale
e marketing



Iscriviti qui
<https://bit.ly/3KYpyKY>



Giorgio Di Tullio
*Innovation and
Identity Designer*

Zeffirino Perini
*Founder e Ceo TeamSystem
Communication*

COMMERCIALE E MARKETING

**LA
TRASFORMAZIONE
STRATEGICA
DEL RUOLO
DELLE VENDITE**

16, 25, 30 SETTEMBRE

ORE 14.00-18.00 (IN PRESENZA)

7 OTTOBRE

ORE 16.00-18.00 (ONLINE)

e 9 OTTOBRE

ORE 14.00-18.00 (IN PRESENZA)

La formazione in presenza si terrà
presso la sede di Confindustria Ancona,
via Bianchi

LA TRASFORMAZIONE STRATEGICA DEL RUOLO DELLE VENDITE

OBIETTIVI

Comprendere le nuove sfide del mercato passando ad una visione integrata di funzioni strategiche, commerciali e di marketing: apprendere come incrementare e gestire un flusso di interazioni e relazioni in modo analitico e sistemico, imparare a garantire un'efficace implementazione delle azioni pianificate.

Un laboratorio di progettazione su casi pratici favorisce l'esperienza immersiva e lo sviluppo di strumenti per affrontare e gestire nuovi mercati.

CONTENUTI

Scenari in trasformazione

Crisi e cambiamento del mercato
Nuovi comportamenti della forza vendita
e reinterpretazione di un luogo sociale

La trasformazione strategica del ruolo delle vendite nei processi aziendali

Come organizzare la propria struttura di vendita per fronteggiare le sfide strategiche dell'azienda
Branding and positioning, push and pull
Come affrontare le scelte di struttura: specializzazione della Rete, grado di controllo (Rete diretta e indiretta) e corretto dimensionamento della forza vendita

Come e perché digitalizzare i processi

Semplificare il processo per aumentare le vendite
Vendita a distanza nel B2B, fiere, eventi di incontro, acquisizione e gestione dei contatti

Come trovare e acquisire nuovi clienti

Come progettare e scegliere i clienti, chi è il cliente?
Gestire il processo di motivazione e incentivazione della forza vendita
Organizzazioni verticali, orizzontali, teal

FINANZIAMENTI

Vi informiamo che le aziende iscritte a Fondimpresa possono usufruire, nell'ambito di piani aziendali finanziati dal Conto Formazione, di Voucher Formativi per la partecipazione gratuita ai corsi.

Per informazioni potete contattare l'Area Relazioni Industriali & Risorse Umane di Confindustria Ancona.

TEMPI DI RINUNCIA

Eventuali rinunce dovranno pervenire, per iscritto, almeno 5 giorni prima dell'inizio del corso. Nel caso di inosservanza di tale termine, verrà emessa fattura per l'intero importo.

CONFERMA AVVIO CORSO

L'avvio del corso sarà confermato via e-mail a raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsti.

COSTO INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

Euro € 800,00+IVA soci Confindustria, iscritti ODCEC e soci ISTAO
Euro € 1.000,00+IVA non associati

Riduzione del 20% a partire dal secondo iscritto. Formazione finanziabile con Fondimpresa.

INFORMAZIONI

Stefania Santolini
s.santolini@confindustria.an.it
07129048281