AREA MANAGER: COMPETENZE BASE PER GESTIRE VENDITE E TEAM

FINALITÀ

- Avere un quadro chiaro della funzione e delle responsabilità nei confronti del team e della direzione commerciale
- Acquisire strumenti e metodi per l'organizzazione, il controllo e la valutazione delle performance d'area
- Progettare e mettere in pratica i piani d'azione commerciale
- Ottenere il coinvolgimento dei venditori ed essere riconosciuto come leader
- Assicurare la crescita professionale dei venditori e la conseguente crescita dei risultati

DATI ORGANIZZATIVI

- *Durata indicativa*: da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari*: per aula max. 10/12
- *Modalità di erogazione*: alternanza teoria ed esercitazioni

CONTENUTI

- Ruolo dell'Area Manager all'interno dell'organizzazione aziendale
- Compiti e responsabilità
- Le tecniche di gestione dell'area di vendita
- Opportunità e minacce di mercato nella propria zona: analisi SWOT
- Costruire il piano di vendita per la propria area
- Il Cruscotto Commerciale come strumento di analisi e pianificazione per la costruzione del piano vendite
- Prevedere i risultati, identificare le azioni prioritarie, i risultati attesi, negoziare i mezzi
- Analizzare i risultati di vendita del proprio team
- Valutare i risultati: fatturato, margine, dinamiche delle vendite, soddisfazione dei clienti, tasso di riacquisto
- Analizzare redditività e marginalità
- Concetto di break even point d'area
- Gli stili manageriali efficaci ed inefficaci di gestione dei venditori
- Come e quando utilizzare le diverse leve motivazionali con i venditori
- Motivazione e differenti tipi di venditori: tecniche di gestione
- Misurare l'attività del team: organizzazione dell'attività commerciale, KPI, piani di vendita
- Ottimizzare la suddivisione di ruoli
- Il debriefing: dare un feedback efficace
- Predisporre un piano di miglioramento
- Gestire le riunioni in maniera efficace creando coinvolgimento e motivazione