



CORSO SALE MANAGEMENT

ORE CORSO: 40 ore

ALLIEVI: per garantire l'avvio del corso è previsto un numero minimo di 4 allievi

OBIETTIVI:

Il corso ha lo scopo di formare Responsabili Commerciali e Vendite, Area Manager e Venditori garantendo loro lo sviluppo delle competenze soft e hard necessarie per: soddisfare la propria zona di vendita, gestire in un'ottica di potenziamento la propria rete di vendita, garantire marginalità, fidelizzare una clientela ipersollecitata, farsi scegliere da un cliente sempre più esigente e attento agli economics, organizzare e gestire la rete commerciale attraverso una leadership cooperativa, sfruttare multicanalità e retail management, monitorare la forza vendita e le performance dei collaboratori, realizzare la pianificazione commerciale e monitorare l'efficienza commerciale dell'impresa potenziando tutti gli aspetti del comparto.

MODALITA' FORMATVA E CONTENUTI:

La formazione sarà centrata sui compiti e fondata sull'esperienza del fare - "training by doing" –

Nel dettaglio, il programma del corso si sviluppa nei seguenti moduli e contenuti:

1. Principi di leadership collaborativa e sistemica - Strategie di comunicazione efficace con clienti e collaboratori – Tecniche di ascolto Attivo – Strategie di gestione del tempo
2. Gestione e potenziamento della rete commerciale - Sviluppo degli obiettivi con strumenti di marketing digitale – Controllo delle performance e delle attività di vendita
3. Coordinamento efficace della forza vendita – multicanalità e retail management – CRM e risultati di vendita - budget e pianificazione del marketing - organizzazione dei piani di vendita – strutturazione di piani d'apertura verso nuovi mercati
4. Sviluppo del business a partire dall'ottimizzazione del post-vendita – Fidelizzazione del cliente –social come strumento di marketing
5. Sviluppo del management cooperante - Gestione dello stress – Negoziazione interna ed esterna alla PMI con la PNL.

Integrazione obiettivi/strumenti: Conoscenza del processo di vendita in tutte le sue fasi (dalla pianificazione all'attuazione). Gestione della funzione commerciale ad opera di chi ricopre un ruolo di responsabilità nell'ambito del settore marketing. Decodifica e studio del project work aziendale: discussione, test, analisi, esercitazioni di scambio, elaborati.

S.R. FORMAZIONE S.R.L. UNIPERSONALE

Sede Legale e Operativa Via Varese n. 25/g - Saronno (VA) – 21047 Tel. e Fax 02-9609006

Cod. Fisc., P. Iva e Registro imprese di Varese 03082380126 – Iscrizione R.E.A. VA - 320441

Capitale sociale € 25.000,00 i.v.

"Società soggetta a direzione e coordinamento di ARCHIMEDE 2000 s.r.l."

Iscri. Albo accreditati Regione Lombardia num. 1091661/2011.

Il presente documento è di proprietà di S.R. FORMAZIONE s.r.l. unipersonale. Sono vietati l'uso e la divulgazione senza autorizzazione.



ISO 9001



Strategie e tecniche di vendita: studio dei modelli e delle teorie, elaborazione di strategie personali strutturate ad hoc, esercitazioni pratiche in aula. La comunicazione persuasiva: teoria, case study, audio e video di supporto alla conoscenza teorica e al sapere pratico e immediatamente spendibile. L'analisi dei mercati e la gestione della rete vendita: valutazioni economiche e finanziarie utili al sales manager, strumenti di check e sviluppo del business, tecniche digitali di reporting e analisi. L'allestimento e la realizzazione del discorso a partire dall'obiettivo della comunicazione: teoria, elaborazione scritta di piani strategici di comunicazione e miglioramento delle performance aziendali.

Le 40 ore di corso saranno distribuite in 10 incontri da 4 ore in cui il lavoro di squadra sarà predominante.

Lavorare in sinergia svilupperà competenze di team working e permetterà di affrontare le tematiche inerenti il sales management via social e digitale, in modo creativo e direttamente sul campo, dando modo e tempo ad ognuno di valorizzare e sviluppare le competenze via via acquisite e immediatamente messe in atto.

CALENDARIO E SEDE DEL CORSO: il corso verrà erogato presso la sede di S.R. Formazione, Via Varese 25/g – 21047 Saronno (Va), nelle seguenti giornate:

data	orario	
	dalle	alle
giovedì 20 aprile 2017	9,00	13,00
giovedì 27 aprile 2017	9,00	13,00
giovedì 4 maggio 2017	9,00	13,00
giovedì 11 maggio 2017	9,00	13,00
giovedì 18 maggio 2017	9,00	13,00
giovedì 25 maggio 2017	9,00	13,00
giovedì 1 giugno 2017	9,00	13,00
giovedì 8 giugno 2017	9,00	13,00
giovedì 15 giugno 2017	9,00	13,00
giovedì 22 giugno 2017	9,00	13,00

E' possibile organizzare ed erogare il corso anche presso la propria azienda (corso monoaziendale), con la partecipazione di almeno quattro dipendenti (calendario/orario da concordare).

S.R. FORMAZIONE S.R.L. UNIPERSONALE

Sede Legale e Operativa Via Varese n. 25/g - Saronno (VA) – 21047 Tel. e Fax 02-9609006

Cod. Fisc., P. Iva e Registro imprese di Varese 03082380126 – Iscrizione R.E.A. VA - 320441

Capitale sociale € 25.000,00 i.v.

"Società soggetta a direzione e coordinamento di ARCHIMEDE 2000 s.r.l."

Iscr. Albo accreditati Regione Lombardia num. 1091661/2011.

Il presente documento è di proprietà di S.R. FORMAZIONE s.r.l. unipersonale. Sono vietati l'uso e la divulgazione senza autorizzazione.



ISO 9001



COSTO DEL CORSO:

- per i DIPENDENTI delle aziende iscritte al Fondo Fonarcom, il corso è **gratuito**.
- Per i dipendenti di aziende NON iscritte al Fondo Fonarcom o per altre tipologie di partecipanti (esempio stagisti, tirocinanti, soci, amministratori....), è previsto un costo pari a €. 400,00 Oltre Iva (fatturazione e pagamento pre-avvio del corso)

Si chiede alle aziende interessate di voler inviare una mail a francesca.legnani@srformazione.it oppure chiamare il numero 02/9609006

La richiesta di iscrizione al corso deve essere effettuata entro fine Marzo 2017.

S.R. FORMAZIONE S.R.L. UNIPERSONALE

Sede Legale e Operativa Via Varese n. 25/g - Saronno (VA) – 21047 Tel. e Fax 02-9609006

Cod. Fisc., P. Iva e Registro imprese di Varese 03082380126 – Iscrizione R.E.A. VA - 320441

Capitale sociale € 25.000,00 i.v.

"Società soggetta a direzione e coordinamento di ARCHIMEDE 2000 s.r.l."

Ischr. Albo accreditati Regione Lombardia num. 1091661/2011.

Il presente documento è di proprietà di S.R. FORMAZIONE s.r.l. unipersonale. Sono vietati l'uso e la divulgazione senza autorizzazione.



ISO 9001