

Il Career Sales Manager

(da consulente d'acquisto a manager)



premessa

Nella realtà di gran parte delle aziende italiane, il ruolo del responsabile delle vendite scade spesso al livello di pura registrazione passiva di risultati, quando non si limita all'accompagnamento in campo dei venditori ed a sostituirsi praticamente a loro nell'azione di vendita.

Questo percorso formativo si propone di **fornire tecniche e strumenti per un recupero professionale del ruolo di sales manager** attraverso un metodo razionale che consente di programmare, dirigere e controllare l'attività di venditori e agenti. In particolare, in esso si parlerà di:

- farsi accettare come capo senza vincoli gerarchici ed attraverso il consenso;
- guidare gli altri attraverso la motivazione e la creatività;
- misurare la domanda, stimare il potenziale di mercato e stabilire le previsioni di vendita;
- applicare correttamente i criteri di valutazione delle performances;
- impostare un piano di formazione permanente, finalizzato allo sviluppo delle capacità dei venditori di “stare sul mercato”.

contenuti

IL COORDINAMENTO E LA GUIDA DI UN TEAM

- Da venditore a manager: un cambiamento di mestiere e di prospettiva.
- La leadership in un team di vendita. Il comportamento assertivo del capo.
- La motivazione dei collaboratori.
- Le riunioni periodiche.

LA SCELTA DEI VENDITORI

- La definizione del profilo del venditore. La job analysis e la job description.
- Il profilo caratteriale.
- La ricerca e la selezione dei venditori.

PROGRAMMAZIONE DELL'ATTIVITÀ E PIANIFICAZIONE DELLE VENDITE

- L'attività del venditore in zona.
- Gli obiettivi di vendita. La determinazione delle quote di vendita.
- Il coefficiente di conversione.

IL CONTROLLO DELL'ATTIVITÀ DI VENDITA

- Criteri di valutazione dei venditori.
- Gli indici di rendimento. La verifica degli scostamenti.
- La valutazione delle attitudini e del potenziale.

LA FORMAZIONE PERMANENTE

- Il piano di formazione dei venditori del team.
- La dinamica di gruppo nel processo di formazione.
- L'affiancamento sul campo: l'operatività nel processo di formazione.

elementi organizzativi

- Il modulo ha una **durata media di 16 ore** ma può essere integrato con ulteriori argomenti in relazione alle necessità ed agli obiettivi aziendali.
- Nell'ambito delle attività didattiche, sono previste esercitazioni interattive.