

Seminario - SE 125

Sales performance analysis - KPI



Corso presso: Festo Academy

Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: 1g

Data: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festo.it/iscrizione

Rivolto a

Account Manager, Direttori Vendite, Direttori Commerciali, Direttori Marketing e Direttori e Responsabili amministrativi.

Obiettivi

Un contributo fondamentale per chi è impegnato nelle attività di vendita e necessita quotidianamente di un cruscotto di strumenti semplici che possano monitorare l'efficacia e l'efficienza delle performance commerciali, a livello di gruppo di lavoro, di singoli, per cliente ecc..

Come capire se e quanto una vendita ha compensato investimenti e sforzi generati? Quali:

- Acquisire ed affinare strumenti di valutazione delle performance di vendita
- Individuare obiettivi commerciali "al servizio" degli obiettivi aziendali
- Valutare gli effetti economici e finanziari di diverse politiche commerciali

Contenuti

■ Sales Performance

- Costruire un sistema di indicatori nell'area Sales coerente con gli obiettivi dell'Azienda
- Valutazione della rete vendite

■ La gestione delle risorse

- Il target
- Gli incentivi
- La pianificazione dell'attività e dei risultati
- Il supporto ai venditori
- La valutazione delle performance

■ Il controllo dell'attività e il reporting

- Ritorno delle azioni commerciali e di marketing
- Affidabilità delle previsioni
- Analisi degli scostamenti dal budget
- Analisi sforzo – risultato
- Variance analysis su volume, mix, prezzo

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

- Analisi delle cause
- Piani di recupero
- Forecast

■ KPI

- Come definire i KPI corretti
- Tipologie e caratteristiche
- Valutazione e controllo dei KPI

■ Sales Performance

- Le risorse necessarie per un'efficace azione commerciale