Seminario - EC 150

Economics per i commerciali

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Direttori commerciali, Venditori, Direttori Marketing ma anche Direttori e Responsabili amministrativi.

Obiettivi

- Massimizzare l'integrazione e il coordinamento della funzione commerciale con il resto dell'azienda
- Comprendere l'importanza di costruire una relazione duratura e di fiducia con i Clienti
- Individuare obiettivi commerciali "al servizio" degli obiettivi aziendali
- Valutare gli effetti economici e finanziari di diverse politiche commerciali

Contenuti

L'azienda e i suoi commerciali

- Senza vendite non si fa nulla ... le vendite non sono tutto: l'equilibrio tra obiettivi aziendali e commerciali
- Costruire un sistema di indicatori (KPI) coerente con gli obiettivi dell'Azienda:
  - dal fatturato al margine
  - dalla redditività al capitale circolante
  - dal servizio alla fedeltà

Il punto di vista dei commerciali

- Le risorse necessarie per un'efficace azione commerciale
- I vincoli aziendali e la gestione delle eccezioni

Il focus sui clienti

- Il portafoglio Clienti e la sua ideale composizione
- La durata della relazione commerciale e il conto economico di Cliente
- La crescita della relazione commerciale e il tasso di fedeltà

Strategia aziendale e sviluppo commerciale: un lavoro di squadra

- Obiettivi strategici, budget commerciale e lavoro di squadra
- KPI e gestione corrente: dal raggiungimento dei target alla gestione degli scostamenti

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci