

Seminario - SE 060

Introduzione alle logiche Lean e Agile per Marketing & Sales



Corso presso: Festo Academy

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

Durata: 2gg

Date: 17 - 18 Giu 2024

Prezzo: € 1.300,00

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Direttori Generali, Direttori commerciali, Direttori vendite, Direttori marketing che sentono la necessità di eliminare gli sprechi nel processo di vendita, riducendo il tempo speso dai venditori oggi dedicato ad attività non commerciali.

Obiettivi

- Conoscere i concetti fondamentali alla base del pensiero snello applicati al processo di vendita
- Comprendere quali strumenti utilizzare e come impostare un progetto di "Lean selling" al fine di eliminare le attività inutili e ridondanti insite nel processo di vendita

Contenuti

■ Vendere in ottica Lean

- Focalizzarsi sulla creazione di valore eliminando gli sprechi
- I principi del pensiero snello (l'approccio Lean)
- I 5 passi per pensare snello

■ Rilevare e rimuovere gli sprechi nel processo di vendita

- I 7 sprechi nel processo di vendita
- La rilevazione sistematica degli sprechi: come identificarli

■ Lean selling in azione: apprendere da un caso concreto

- Tempi rossi e tempi verdi nel processo di vendita
- Il value stream mapping per il processo di vendita
- Il tempo di attraversamento: dal contatto al contratto

■ Il coinvolgimento della forza vendita

- Coinvolgere l'organizzazione
- Attivare il miglioramento continuo

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

Sperimentarete

Analisi e approfondimento di casi reali di studio, esercitazioni pratiche e attività di gruppo finalizzate alla realizzazione di strumenti concreti utilizzabili già dal giorno successivo

Contatti:

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