

Seminario - EC 150

## Economics per i commerciali



Corso presso: **Festo Academy**

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

**Durata: 2gg**

**Date: 29 - 30 Mag 2024**

**Prezzo: € 1.400,00**

Scarica modulo iscrizione:  
[www.festoce.it/iscrizione](http://www.festoce.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