

Seminario - EC 150

Economics per i commerciali

FESTO Academy

Corso presso: Festo Academy Milanofiori

Viale Milanofiori, Strada 2, Palazzo C3, 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

Pagina 1/1