

Seminario - SE 120

## Organizzazione della struttura di vendita

**Corso presso: Festo Academy Milanofiori**

Viale Milanofiori, Strada 2, Palazzo C3, 20057 - Assago (MI)

**FESTO**  
Academy**Durata: 2gg****Date: 30 Set 2025****01 Ott 2025****Prezzo: € 1.300,00**Scarica modulo iscrizione:  
[www.festoct.it/iscrizione](http://www.festoct.it/iscrizione)

### Rivolto a

Responsabili Vendite e Responsabili commerciali chiamati a gestire reti di vendita interne o esterne (distributori, concessionari, rivenditori e agenti monomandatari).

### Obiettivi

- Saper scegliere il modello e l'organizzazione di vendita più corretto per il mercato di riferimento ed utilizzare strumenti di valutazione della rete di vendita
- Verificare e confrontare gli strumenti ed i modelli più innovativi per sviluppare i risultati e organizzare i processi sales e fidelizzare la rete di vendita

### Contenuti

#### ■ Quale rete vendita?

- Incrociare le attese dei clienti finali con le scelte più efficaci di "go to market"
- L'analisi preliminare di mercato come snodo cardine per identificare la migliore rete vendita e distributiva per un'azienda.
- Mappare il processo d'acquisto del cliente
- Quale organizzazione / rete di vendita più adeguata: interna, esterna o ibrida?
- Dimensionare le capacità di una rete
- La definizione degli obiettivi e il peso degli incentivi
- La struttura di coordinamento e controllo

#### ■ Rete Diretta

- Scegliere il focus corretto per il mercato di riferimento: area geografica, per settore, per applicazione/ uso dei clienti
- Le attività di animazione e formazione di una rete diretta
- Il rapporto con i tecnici e le attività di presales

#### ■ La gestione del canale di vendita indiretta

- Assessment del canale e delle esigenze specifiche: come fare una radiografia della rete
- Caratteristiche delle reti di vendita e relativi percorsi commerciali
- Profilo dei partner: cosa attendersi dalla rete di vendita indiretta

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

Contatti:

cell +39 335 103 8822

tel +39 02 45794 350

[contatti@festo.com](mailto:contatti@festo.com)

Sede centrale:

Via Enrico Fermi, 36/38

20057 Assago (MI)

Come raggiungerci

- Sviluppare le performance commerciali dei partner
- Accompagnare il distributore nella conquista di nuovi mercati

### ■ Fidelizzazione del canale di vendita

- I presupposti per realizzare una partnership
- Le determinanti della dealer satisfaction
- Le iniziative per potenziare e rafforzare la partnership

### ■ Regole e processi

- Problemi e opportunità nei modelli di rete commerciale
- Cruscotto di autovalutazione
- Gestione del processo di vendita nei confronti di clienti attuali e potenziali
- Indicatori economici di monitoraggio delle performance

#### Contatti:

cell +39 335 103 8822  
tel +39 02 45794 350  
contatti@festo.com

#### Sede centrale:

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