

Seminario - SE 050

Sales Six Sigma

Corso presso: **Festo Academy Milanofiori**

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

Durata: **2gg**

Date: **29 - 30 Dic 2026**

Prezzo: **€ 1.300,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Direttori e Responsabili di vendite e marketing, Responsabili di business unit, Country Manager di filiali commerciali, Responsabili customer service.

Obiettivi

- Esplorare i principi della metodologia Six Sigma nella prospettiva della vendita
- Conoscere le opportunità e le implicazioni di competitività e performance dell'approccio Six Sigma ai fini della riduzione dei costi di vendita, inefficienze ed errori in un'ottica di massimizzazione delle prestazioni del team di vendita

Contenuti

■ **Applicare i concetti del Six Sigma alla vendita**

- Le nuove sfide poste dal mercato alla vendita
- La qualità nella vendita: le forze trainanti
- Identificare il valore "aggiunto" dalla forza vendita

■ **Six sigma: i principi fondamentali**

- La visione Six Sigma della qualità
- L'organizzazione Six Sigma: ruoli e responsabilità
- DMAIC: Define-Measure-Analyse-Improve-Control
- DFCI: Design For Customer Impact

■ **Ascoltare la voce del cliente**

- Utilizzare la metodologia Six Sigma per comprendere i bisogni del cliente
- Trasformare i bisogni del cliente in processi tangibili e misurabili
- Strumenti per raccogliere la voce del cliente: piano VOC, diagramma di Kano, albero CTQ

■ **Cosa migliorare nel processo di vendita**

- Il processo di qualificazione commerciale: dal primo contatto con il cliente all'opportunità
- Il processo di gestione dell'opportunità: dalla campionatura alla quotazione
- Il processo post vendita: dall'ordine alla consegna
- L'analisi del processo di vendita: dati utili per successivi miglioramenti

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

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

Sperimentate

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