Seminario - SE 500

Sales people management

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

- Direzione generale e proprietà di PMI
- Direzione commerciale
- Direzione vendite
- New business development manager
- Coloro che sono chiamati a coordinare funzioni commerciali o a operare sul mercato con clienti strutturati o complessi, nel mondo di prodotti o servizi dei mercati industriali

Obiettivi

Il corso inquadra il tema generale delle relazioni fra Azienda Manager e collaboratori, chiarendo le principali tematiche nell'ampia materia della "Gestione delle Persone", fornendo conoscenze, strumenti e prassi operative per la gestione dei collaboratori nell'area vendite, con attenzione all'equilibrio tra performance e clima di lavoro.

Contenuti

- Il ruolo del manager nelle vendite: come guadagnarsi rispetto e credibilità attraverso le proprie azioni nei primi mesi nel ruolo
- Gestire le vendite e gestire le persone due mestieri diversi; distinguere compiti e relazioni
- Gestire un team di lavoro: I team cambiano e si sviluppano: utilizzare il processo di delega per far crescere un team
- La gestione delle performance: obiettivi sfidanti, misurazioni e monitoraggio.
  Come gestire le performance carenti: fornire feedback chiari ma motivanti, perché "motivare" significa "far muovere"
- Motivare i collaboratori. Ciascuno ha le proprie chiavi; come riconoscerle?
- Come reclutare, gestire e tenere gli high potential. Dirigere, guidare, indirizzare, delegare?
- La collaborazione con la funzione risorse umane: un partner che ci può aiutare e non solo a togliere le castagne dal fuoco
- Sales manager coach: non solo "capo"
- Come influenzare e gestire problemi di atteggiamento. Il colloquio gestionale: dare e ricevere feedback
- I sistemi premianti servono a qualcosa?
- La formazione sul campo: individuare occasioni di crescita e trarre insegnamenti dalle esperienze
- Gestire le risorse disperse sul territorio: lavoro a distanza e lavoro in presenza

Prosegue -->

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

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

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

Sperimenterete

Verranno stabiliti e assegnati: lavori di gruppo, esercitazioni individuali e giochi d'aula.
E inoltre: si esplorerà la cultura gestionale delle rispettive organizzazioni, si testerà il loro approccio alle attività di gestione, si stabiliranno e assegneranno obiettivi in situazioni di colloquio più o meno impegnative, si progetteranno atti di delega e formazione sul campo.

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

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

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