

Seminario - SE 125

Sales performance analysis - KPI

Corso presso: **Festo Academy Milanofiori**

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



Durata: **1g**

Data: **04 Dic 2026**

Prezzo: **€ 800,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Account Manager, Direttori Vendite, Direttori Commerciali, Direttori Marketing e Direttori e Responsabili amministrativi.

Obiettivi

Un contributo fondamentale per chi è impegnato nelle attività di vendita e necessita quotidianamente di un cruscotto di strumenti semplici che possano monitorare l'efficacia e l'efficienza delle performance commerciali, a livello di gruppo di lavoro, di singoli, per cliente ecc..

Come capire se e quanto una vendita ha compensato investimenti e sforzi generati? Quali:

- Acquisire ed affinare strumenti di valutazione delle performance di vendita
- Individuare obiettivi commerciali "al servizio" degli obiettivi aziendali
- Valutare gli effetti economici e finanziari di diverse politiche commerciali

Contenuti

Sales Performance

- Costruire un sistema di indicatori nell'area Sales coerente con gli obiettivi dell'Azienda
- Valutazione della rete vendite

La gestione delle risorse

- Il target
- Gli incentivi
- La pianificazione dell'attività e dei risultati
- Il supporto ai venditori
- La valutazione delle performances

Il controllo dell'attività e il reporting

- Ritorno delle azioni commerciali e di marketing
- Affidabilità delle previsioni
- Analisi degli scostamenti dal budget
- Analisi sforzo – risultato
- Variance analysis su volume, mix, prezzo

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

- Analisi delle cause
- Piani di recupero
- Forecast

KPI

- Come definire i KPI corretti
- Tipologie e caratteristiche
- Valutazione e controllo dei KPI

Sales Performance

- Le risorse necessarie per un'efficace azione commerciale