

# PIANIFICAZIONE COMMERCIALE IN TEMPI SFIDANTI

## La bussola commerciale 2023

Quando i mercati sono turbolenti e i cambiamenti inattesi e drastici, serve avere una buona “bussola commerciale” che garantisca il raggiungimento, nel medio-lungo termine, degli **obiettivi prefissati**. Mantenere la rotta, farla mantenere all’interno del team di lavoro, è frutto di una buona pianificazione con solidi pilastri da un lato e necessaria flessibilità dall’altro, per sapersi adattare costantemente a ciò che succede all’esterno e all’interno dell’azienda.

### Obiettivi

- Comprendere e applicare alla propria azienda le nuove regole del marketing/commerciale in tempi a rapido tasso di cambiamento
- Saper fotografare la posizione della propria azienda e gli elementi differenzianti all’interno dei mercati-target
- Saper costruire un sistema di pianificazione strutturato in *step* progressivi per concretizzarlo insieme ai propri colleghi e al proprio team
- Costruire il proprio piano commerciale strategico 2023-2024
- Apprendere un modello di pianificazione flessibile, utile per qualsiasi tipo di progetto aziendale

### Contenuti

- La “sfera di cristallo” per valutare la posizione della propria azienda nel mercato
- Il modello *start from the end*: gli obiettivi a piramide rovesciata per mantenere la bussola
- Pianificazione in 7 passi per mappare il territorio di azione e costruire la propria bussola commerciale annuale: il piano frattale 2022-2023
- Nuovi strumenti per l’analisi e la gestione del triangolo strategico oggi e domani: clienti, concorrenti, azienda
- KPI – *Key Performance Indicators* – per controllare e aggiustare il tiro
- Strutturazione del piano concreto

### Benefici attesi

I partecipanti acquisiranno un modello di pianificazione strategica e lo implementeranno in aula, per poterlo poi confrontare e integrare all’interno della propria azienda e con i propri colleghi; avranno la possibilità inoltre di verificare la propria “visione d’aquila”, individuando quali informazioni hanno a disposizione, quali mancano, e come recuperarle in azienda per sviluppare un piano commerciale che funzioni.

### Destinatari

Titolari, Responsabili Commerciali, Commerciali ambiziosi che vogliono costruire il loro piano annuale.

### Docenza

**Daniela Bassetto**, formatrice con lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing, Vendite, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali americani, tra cui *Emerson Corporation*, *Liebert Hiross*, *Amcast Corporation*. Ha gestito team e progetti multiculturali in contesti internazionali. Giornalista televisiva, iscritta all’ordine, è madrelingua tedesca ed è laureata con lode in Lingue e Letterature Straniere. Ora è *Executive Project Leader* per progetti d’innovazione in azienda, utilizzando le metodologie *Lean* e *Agile*, docente Master in Università e *Business School*, Coach professionista, *trainer*, e *Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming*. Ha sviluppato una nuova metodologia - “Interactive Training – T.I.A. Training in Action” – che garantisce la partecipazione attiva e interazione, da parte dei partecipanti, per almeno l’80% del tempo formativo, sia in presenza sia online.

### Calendario

2 mezze giornate - **10 e 24 ottobre 2023** ore 14.00-18.00 in videoconferenza.

### Quota di iscrizione

600 € + iva aziende associate 700 € + iva aziende non associate

### Sede

Online