

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