

70

Quota di partecipazione

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

Durata

14 ore

In presenza

PIACENZA, 28 gennaio e 4 febbraio

RAVENNA, 5 e 12 maggio

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

MOTIVARE E GESTIRE LA FORZA VENDITA. TECNICHE E COMPETENZE MANAGERIALI PER LA GESTIONE DEL TEAM COMMERCIALE

Obiettivi

In un contesto che ogni giorno propone sfide sempre più ambiziose, la gestione di un team commerciale è efficace se si combinano alcuni ingredienti-chiave: strategia, leadership e gestione. Il metodo e l'attenzione continua ai risultati, uniti alla costruzione di relazioni solide e stimolanti con i venditori, sono il primo motore della loro motivazione e del loro successo. Il corso fornisce leve e strumenti operativi per accompagnare il manager commerciale nella gestione quotidiana dei propri collaboratori, per acquisire una reale leadership "sul campo".

- Essere un leader riconosciuto dalla forza vendita
- Identificare e sviluppare il proprio talento nella relazione con i venditori
- Acquisire efficacia nel "management del quotidiano" attraverso strumenti operativi
- Creare e rafforzare lo spirito di team
- Gestire e motivare a distanza i venditori
- Instaurare relazioni positive con la forza vendita
- Affrontare e risolvere i casi difficili

Destinatari

Direttori e responsabili vendite, area manager, responsabili servizio post vendita, chiunque debba gestire un gruppo di collaboratori in ambito commerciale.

Contenuti

Essere manager di un team commerciale e la gestione dei venditori nell'attività quotidiana

- Competenze chiave del manager commerciale: saper identificare i propri punti di forza e di miglioramento
- Identificare il proprio stile di management: "come vengo percepito dai miei venditori?"
- Costruire la Vision: comunicare con efficacia il progetto commerciale rinforzando la motivazione della forza vendita
- Sviluppare la fiducia in sé stessi e nei propri venditori: accettare le idee degli altri, lasciare spazio all'innovazione
- Identificare il profilo dei miei venditori
- Adattare il proprio stile di management: "quando essere direttivo? Quando persuasivo o delegante?"
- La gestione operativa delle differenti tipologie di colloquio

I contenuti saranno trattati attraverso attività esperienziali, interattive e presentazioni di case history. In ogni modulo verrà chiesto ai partecipanti, divisi a gruppi, di individuare un caso pratico e reale su cui lavorare al fine di rendere tangibile la conoscenza appresa.

Docente

Mauro Dotta – Da più di 20 anni si occupa di gestione e sviluppo delle Persone in qualità di Human Resources Manager, formatore e executive coach diplomato presso la Scuola Europea di Coaching. Laureato in gestione delle Risorse Umane presso l'università di Torino con successiva formazione executive in Human Resources management.

- La motivazione: come costruire e comunicare obiettivi sfidanti
- L'affiancamento come strumento formativo e motivazionale
- Il bisogno di stimoli individuali e collettivi: come rompere la routine

Gestire e motivare anche nelle situazioni difficili

- Utilizzare le tecniche di assertività per "recuperare" un venditore senza arrivare alla rottura
- Agire per far fronte alla demotivazione
- Gestire le situazioni di conflitto facendo leva sull'espressione delle emozioni
- Identificare gli stili di comunicazione più efficaci
- Comunicare risultati non soddisfacenti
- Tecniche da utilizzare per implementare procedure e decisioni impopolari