



# IL RUOLO DELL'AREA MANAGER

## COS'È

Un corso per acquisire le competenze per gestire una rete commerciale, conoscendo gli strumenti per elaborare strategie di gestione efficaci.

## OBIETTIVI

Aumentare le performance commerciali attraverso la rete di vendita, con una strategia efficace e una gestione proattiva, sviluppare le performance commerciali e la produttività, supportare i distributori nell'azione di sell out e creare fidelizzazioni e senso di appartenenza alla rete

## A CHI È RIVOLTO

Area Manager.

## CONTENUTI

### Pianificare e controllare

Analizzare il proprio mercato

Gli strumenti di gestione della rete

Pianificare e controllare: cosa e quando, gli obiettivi della rete

### Costruire la propria strategia di gestione della rete

Elaborare una strategia commerciali efficace

Ottimizzare le risorse in funzione degli obiettivi e delle potenzialità

La costruzione del piano operativo

### Motivare la rete commerciale

Trasferire i concetti alla rete e motivarla

Le azioni a supporto della rete commerciale

I ruoli all'interno del team: l'analitico, il dominante, il passivo e l'assertivo

Le diverse forme di team

Costruzione e utilizzo di uno strumento per la gestione commerciale

## DURATA

2 Giorni

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Euro 650,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 490,00 + IVA (iscrizioni multiple)

Il corso verrà attivato con un minimo di 6 partecipanti

## PER INFORMAZIONI

[info@risorsauomo.it](mailto:info@risorsauomo.it)

**Tel: 02 3452661**