



RISORSAUOMO

empowering your way

IL RUOLO DELL'AREA MANAGER

IL CORSO

DI COSA SI TRATTA



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

GLI 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 e chiunque abbia ruoli di responsabilità nella gestione dell'area commerciale.

COSA CI DISTINGUE

Ci avvaliamo di una metodologia che fa uso preponderante di attività pratiche. I principi cardine del corso verranno trasmessi partendo da esercitazioni e **prese di consapevolezza** dei partecipanti. In ottica **learning by doing**, il corso ha come obiettivo primario quello di creare engagement e motivazione nei partecipanti per favorire l'apprendimento e il trasferimento delle competenze. L'aula diventa così un'occasione unica per **allenare le competenze** acquisite.

LEARNING BY DOING

1. Far fare

attraverso un metodo ed esercitazioni esperienziali

2. Condividere

quanto sperimentato e i concetti fondamentali da trasmettere

3. Far allenare

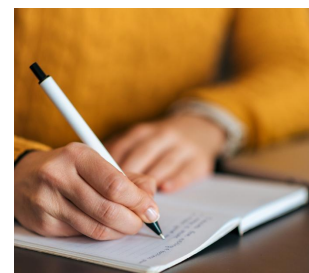
per sviluppare e mettere in pratica quei concetti



GAMIFICATION,
VIDEO,
ESERCITAZIONI



CONDIVISIONE,
STUDIO DI CASI E
AUTOCASI



LAVORI
INDIVIDUALI E
STORYTELLING

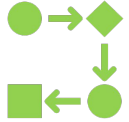


LAVORI DI
GRUPPO



ESERCITAZIONI E
ALLENAMENTI
PRATICI

I 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 commerciale 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



UNO STRUMENTO PER LA GESTIONE COMMERCIALE

- Sales Management Radar

INFO E CONTATTI

DURATA



IN PRESENZA: 2 giornate

ONLINE: 4 incontri da 3 ore l'uno, dalle 17:30 alle 20:30

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

IN PRESENZA: Euro 650,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 490,00 + IVA (iscrizioni multiple)

ONLINE: Euro 490,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 390,00 + IVA (iscrizioni multiple)



Per ricevere informazioni
sul corso



h.mannella@risorsauomo.it



Risorsa Uomo Srl
Via Medardo Rosso, 15 – 20159 Milano
(+39) 02 345 2661 - info@risorsauomo.it

risorsauomo.it