

# **Analisi delle performance di vendita per aumentare la competitivita' aziendale**

**INIZIO CORSO: mercoledì 12 febbraio  
2020**

**DURATA: 15 ore**

**ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00**

**SEDE: Centro Formazione Esac  
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**

**PREZZO: 244,00 € (200,00 € + IVA)**

**FINANZIATO AL 100%**



# Panoramica corso:

Di fronte all'aumento della pressione competitiva l'impresa ha la necessità di dotarsi di logiche e strumenti per una gestione dei processi commerciali più consapevole ed efficace. In tale ottica, rientra la misurazione dei risultati delle vendite, che se gestita con accortezza, può indirizzare tempestivamente le scelte e fare delle performance uno dei driver principali dell'azienda.

L'analisi e il controllo delle vendite permettono infatti di assicurare il continuo diretto contatto con il mercato e con la domanda, correggere eventuali interventi, così come aggiornare le logiche sulla base delle nuove esigenze del mercato o di qualche area in particolare, del comportamento della concorrenza e dalle richieste dei clienti.

## **Il corso fornisce le tecniche per migliorare**

### • *La gestione dell'area di vendita attraverso opportuni strumenti di marketing:*

- segmentazione
- analisi del potenziale
- realizzazione di un piano d'azione, ecc.

### • *La gestione delle attività quotidiane di vendita:*

- programmazione
- gestione del tempo
- strumenti di controllo, ecc.

### • *Il monitoraggio dei risultati:*

- misurazione delle prestazioni
- il concetto di KPI
- i risultati delle attività di vendita, ecc.

**Calendario corsi:** lunedì e mercoledì 12-17-19 febbraio e 2-4 marzo 2020

**Chiusura delle iscrizioni:** mercoledì 5 febbraio 2020

# Obiettivi del corso:

Fornire gli strumenti di base per potenziare la capacità dell'impresa di prevedere, governare e misurare le performance commerciali.

# Argomenti trattati:

- Pianificazione e programmazione dell'attività di vendita: vantaggi e differenze
- Imparare a "leggere" il mercato: l'analisi del portafoglio clienti per individuare aree di crescita
- Conoscere la propria area per sviluppare meglio il business: l'analisi della micro-concorrenza
- L'analisi e l'influenza del ciclo di acquisto del cliente
- Classificare il portafoglio clienti e determinare le priorità: come adattare il proprio metodo di programmazione in funzione degli obiettivi
- Costruire e sviluppare un piano di azione commerciale
- Identificare gli oggetti di misurazione strategicamente e commercialmente rilevanti

---

Il costo del corso, del valore di € 244,00 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

# Destinatari:

Titolari, responsabili commerciali, area manager.