

---

*Tutti di Corso*

*Seminario*

**La gestione della rete vendita**



### **Perché partecipare**

- ✓ Per migliorare l'organizzazione della propria rete vendita confrontandosi con le metodologie atte a **pianificare correttamente budget e piani commerciali**
- ✓ Per alzare l'efficacia nella gestione dei venditori, **monitorando e migliorando le loro performance** e applicando efficaci sistemi di incentivazione
- ✓ Per avvalersi di tecniche e strumenti per gestire obiezioni e criticità, contribuendo così ad aumentare le vendite, **migliorando fatturati e flussi finanziari aziendali**

### **A chi si rivolge**

Il corso è stato progettato in modo specifico **per coloro che sono chiamati a gestire le e o implementare le reti vendita in azienda:**

- ✓ Imprenditori
- ✓ Direttori commerciali
- ✓ Direttori delle vendite

### **Programma**

- ✓ Aspetti generali e modelli di reti vendita
- ✓ Come costruire la squadra commerciale
- ✓ Il back office e le attività a supporto
- ✓ L'importanza dell'acquisizione e della valorizzazione dei dati
- ✓ Il budget, il piano commerciale e la sua condivisione
- ✓ Come organizzare l'attività quotidiana e gestire i venditori
- ✓ Come analizzare le performance e apportare i correttivi
- ✓ La riunione dei venditori (preparazione e gestione)
- ✓ Sistemi incentivanti e disincentivanti di remunerazione
- ✓ L'affiancamento del venditore in difficoltà
- ✓ Le attività di marketing che coinvolgono la rete vendita (fiere ecc.)
- ✓ Le attività di controllo (costi, mystery client...)
- ✓ L'importanza della "carica commerciale"

**Docente**

**Dottor Fabio Tranzocchi**

Si occupa dal 1995 di progettazione, gestione ed espansione di reti commerciali e retail. Ha seguito come consulente centinaia di progetti commerciali, lavorando tra l'altro per primari gruppi internazionali. Da 15 anni ha affiancato l'attività di formazione delle direzioni commerciali e delle reti vendita.

**Struttura del percorso**

**1 giornata** in aula:

**workshop interattivo**, dal taglio molto operativo, con esempi, case studies e risposte ai quesiti dei partecipanti

**Sede**

**Durata**

**Prezzo**

**Penta Formazione - Vicenza**

Via Ponte Storto, 16- 36051 Creazzo (VI)

**Penta Formazione - Verona**

Via Bassa, 14 - c/o Villa Venier

37066 Sommacampagna (Verona)

1 giornata

€ 450 + IVA

**Location**



# La tua competenza specialistica



La nostra esperienza,  
le certificazioni che possediamo  
e i docenti qualificati  
sono a tua disposizione  
per dare valore aggiunto  
alla tua crescita



Via Ponte Storto, 16 - 36051 Creazzo Vicenza  
Tel 0444 520660 - Fax 045 2109239

Via Bassa, 14 - 37066 Sommacampagna, Verona  
Tel 045 8969006 - Fax 045 2109239

Responsabile del progetto: Gianni Girelli  
email: [gianni.girelli@pentaformazione.it](mailto:gianni.girelli@pentaformazione.it) Cellulare 328.15.58.327