

## DIRIGERE E MOTIVARE LA FORZA VENDITA (2GG)

### **Obiettivi del corso:**

*Analizzare ed approfondire le competenze e le capacità richieste ad un Direttore/Responsabile Vendite di successo e sviluppare le capacità manageriale per dirigere e motivare con successo la forza vendita.*

### **Metodologia didattica:**

*Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.*

*Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.*

*Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.*

*I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.*

*La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.*

*L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.*

### **Argomenti del corso:**

#### ***DIRIGERE E MOTIVARE LA FORZA VENDITA (2gg)***

---

- ✂ Il ruolo del Direttore/Responsabile Vendite: sapere, saper fare, saper far fare, saper essere;
- ✂ La gestione e la motivazione della forza vendita;
- ✂ La pianificazione e l'organizzazione delle attività e la gestione del tempo;
- ✂ Stimolare l'adesione e l'impegno della forza vendite nel raggiungimento degli obiettivi;
- ✂ Come aumentare l'efficacia e l'efficienza dei venditori;
- ✂ Individuare punti di forza e aree di miglioramento nella forza vendite;
- ✂ L'affiancamento ed il coaching del venditore;
- ✂ La gestione delle riunioni commerciali;
- ✂ Realizzare piani d'azione commerciali;
- ✂ Gli strumenti di misurazione e di controllo della forza vendita;

- ✦ La gestione delle situazioni difficili: dire di no, gestire i conflitti, comunicare cattive notizie, etc.;
  - ✦ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
    - cosa voglio continuare a fare?
    - cosa voglio evitare?
    - cosa voglio iniziare a fare?
-