

## IL DIRETTORE COMMERCIALE (2GG)

### **Obiettivi del corso:**

*Analizzare ed approfondire le competenze e le capacità richieste ad un Direttore Commerciale di successo e ottimizzare la strategia commerciale della propria azienda.*

### **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:**

#### ***IL DIRETTORE COMMERCIALE (2gg)***

---

- ✂ Il ruolo del Direttore Commerciale: sapere, saper fare, saper far fare, saper essere;
- ✂ L'analisi e la valutazione delle minacce e delle opportunità nello sviluppo della strategia commerciale;
- ✂ La definizione degli obiettivi commerciali;
- ✂ La pianificazione dello sviluppo commerciale;
- ✂ La predisposizione di un piano d'azione commerciale;
- ✂ Come comunicare la propria strategia alla Direzione Generale e ai propri collaboratori;
- ✂ Il dimensionamento corretto della forza di vendita;
- ✂ Sviluppare azioni commerciali di successo;
- ✂ La gestione delle priorità e la delega efficace;
- ✂ I principi del management by exceptions e il management by objectives (MBO);

- ✦ Elaborare un piano di comunicazione efficace;
  - ✦ 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?
-