

## LA PIANIFICAZIONE DELL'ATTIVITA' DI VENDITA (2GG)

### **Obiettivi del corso:**

*Aumentare il livello di pianificazione per evitare il rischio di dispersione degli sforzi commerciali; passare da un approccio casuale ad uno organizzato nello sviluppo commerciale del proprio portafoglio Clienti e acquisire un metodo da seguire nell'organizzare e pianificare il proprio lavoro di 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:**

#### ***LA PIANIFICAZIONE DELL'ATTIVITA' DI VENDITA (2gg)***

---

- ✂ I principi per una gestione efficace del tempo;
- ✂ Come fare per lavorare sulle priorità e difendersi dai "ladri" di tempo;
- ✂ Le regole di base del processo di pianificazione: dove siamo? Dove vogliamo andare? Come vogliamo fare per arrivarci?;
- ✂ I vantaggi della pianificazione della propria attività di vendita;
- ✂ Passare da una logica di gestione passiva del proprio portafoglio Clienti ad una proattiva;
- ✂ Scegliere il giusto mix tra le attività di up selling, cross selling e prospezione;
- ✂ L'analisi della situazione attuale;
- ✂ L'analisi ABC incrociata per individuare le potenzialità di sviluppo ed altri strumenti di analisi;

- ✦ La definizione degli obiettivi: come evitare il rischio di confondere le attività con gli obiettivi;
  - ✦ Costruire un piano d'azione commerciale: gli elementi fondamentali da considerare;
  - ✦ Trasformare il piano in azioni concrete e mantenere alto il livello di motivazione;
  - ✦ Gli strumenti per il controllo della propria attività e la revisione periodica del piano;
  - ✦ 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?
-