



MOTIVARE E GESTIRE LA FORZA VENDITE

FINALITÀ

- Essere un leader riconosciuto dalla forza vendita
- Identificare e sviluppare il proprio talento nella relazione con i venditori
- Acquisire efficacia nel “management del quotidiano” attraverso strumenti operativi
- Creare e rafforzare lo spirito di team
- Gestire e motivare a distanza i venditori
- Instaurare relazioni positive con la forza vendita
- Affrontare e risolvere i casi difficili

DATI ORGANIZZATIVI

- *Durata indicativa:* da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari:* per aula max 10/12
- *Modalità di erogazione:* alternanza teoria ed esercitazioni

CONTENUTI

- Competenze chiave del Manager Commerciale: saper identificare i propri punti di forza e di miglioramento
- Identificare il proprio stile di management
- Costruire la Vision: comunicare con efficacia il progetto commerciale rinforzando la motivazione della forza vendita
- Sviluppare la fiducia in se stessi e nei propri venditori: accettare le idee degli altri, lasciare spazio all’innovazione
- La gestione dei venditori nell’attività quotidiana
- Identificare il profilo dei miei venditori
- Adattare il proprio stile di management: “quando essere direttivo? Quando persuasivo o delegante?”
- La gestione operativa delle differenti tipologie di colloquio
- La motivazione: come costruire e comunicare obiettivi sfidanti
- Gestire e motivare anche nelle situazioni difficili
- Utilizzare le tecniche di assertività per “recuperare” un venditore senza arrivare alla rottura
- Gestire le situazioni di conflitto facendo leva sull’espressione delle emozioni
- Identificare gli stili di comunicazione più efficaci
- Comunicare risultati non soddisfacenti
- Tecniche da utilizzare per implementare procedure e decisioni impopolari