

Titolo	SALES MANAGEMENT
Obiettivo	Il corso è orientato alla trasmissione di conoscenze relative alla progettazione, costruzione e gestione di un modello organizzativo della funzione di vendite. Queste competenze sono riferite ai modelli di gestione strategica/operativa tali da favorire scelte efficaci ed efficienti per lo sviluppo del piano vendite.
Destinatari	Direttori Vendite; Area Manager; Resp. Marketing; Capi Area; Venditori
Contenuti	<p>Introduzione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Evoluzione dei modelli di vendita ➤ Da funzione tattica a funzione strategica ➤ Analisi dell'organizzazione di vendita <p>Organizzazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Definizione ed elementi essenziali ➤ Il Funnel Marketing ➤ Obiettivi comuni ed espliciti ➤ Ruoli e leadership <p>Indicatori di controllo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Utilità dei principali indicatori di controllo ➤ Indice di copertura ➤ Indice di penetrazione ➤ Indice di assorbimento e curva abc ➤ CRM il software utile al sales management
Durata	16 ore
Calendario	Coming soon
Erogazione	Il percorso è fruibile in presenza
Sede	Nuova Cerform, in via della Stazione 41, 41042 Fiorano Modenese (MO)
Quota	€ 590,00 + IVA. Quota agevolata del 10% dalla II^ iscrizione
Finanziamento	E' possibile finanziare il percorso formativo attraverso Fondi Interprofessionali
Iscrizione	Chiusura iscrizioni: coming soon
Contatti	Milena Pano: pano.m@cerform.it 333.188.99.20 - 0536 99 98 11