

Area Manager

03 GIORNI

OBIETTIVI

Fornire gli elementi professionali per uno dei più delicati ruoli commerciali. Gestire efficacemente un'area è il primo tassello organizzativo del delicato rapporto clienti/azienda. I responsabili commerciali hanno il diritto/dovere di essere rappresentati; nello stesso tempo l'azienda ha la necessità di ricevere stimoli e informazioni dal mercato in forme e contenuti costruttivi. Come tenere quindi collegati i venditori in modo efficace e soddisfacente? Come guidarli, motivarli e capirne le esigenze? I partecipanti verranno aiutati a costruire il proprio specifico piano d'azione in base ai suggerimenti e agli stimoli forniti durante il seminario.



"Di fronte a un potenziale cliente il segreto per vendere sta nell'abilità di ascoltare più che nell'abilità di parlare"

PHILIP MATLICK

PROGRAMMA

Cosa sta succedendo?

- > Mercati saturi richiedono nuovi comportamenti
- > Le strategie hanno ancora senso?
- > La strategia della flessibilità
- > Il nuovo rapporto cliente e fornitore
- > I nuovi bisogni (senza dimenticare i vecchi)
- > L'area manager: un ruolo sempre critico
- > La psicologia del ruolo
- > Le abitudini che il ruolo impone
- > Le capacità fondamentali che il ruolo esige
- > I pilastri dell'area manager: presenza riscontrante, dialogo costruttivo e progetti concreti

Il ruolo strategico dell'area manager

- > La mia area: la conosco?
- > I miei clienti: li conosco?
- > Il database clienti: vero e unico punto di partenza
- > Gli strumenti da utilizzare e le nuove tecnologie
- > Come portare informazioni in azienda
- > Come leggere gli scenari

Il controllo economico dell'area

- > Il conto economico: cos'è e come lo uso
- > Il budget per definire e capire il rapporto con la clientela
- > L'analisi dei costi
- > Il controllo di gestione: strumenti e indicatori
- > Controllare è gestire?
- > Gli indicatori: leve per comprendere le varie facce della realtà
- > Il feed-back come elemento di coerenza

- > La costante valutazione delle performance
- > I key performance indicators
- > La customer satisfaction: cos'è e soprattutto, come la misuro?
- > Gestire gli scostamenti come azioni di miglioramento

La gestione degli uomini

- > Raggiungere e far raggiungere gli obiettivi
- > Dal MBO - management by objectives al MBP - management by projects
- > Leadership situazionale: aree diverse, stili diversi
- > Motivare e automotivarsi
- > Guidare e autoguidarsi:
 - so narrare l'impresa?
 - so raccontare quello che faremo?
- > Unire traguardi personali e traguardi aziendali
- > Definire cosa è prioritario, cosa è utile, cosa ha valore
- > Teamwork: quando è utile?
- > La gestione del tempo: è veramente possibile?
- > La gestione delle riunioni: poche parole, molti fatti

Case History: Profiles International

La comunicazione negoziale

- > La comunicazione esterna con i clienti
- > La comunicazione interna con i colleghi
- > L'immagine aziendale: la misuro?
- > La comunicazione interpersonale
- > I comportamenti inducibili
- > Principi di comunicazione profonda

- > Capire e farsi capire
- > Gestire i conflitti e le critiche
- > Gestire la doppia appartenenza
- > Le regole del buon negoziatore

Il piano d'area e il suo controllo

- > Pianificare è rispettare gli obiettivi di tutti
- > Certezza e incertezza convivono in piani ben fatti
- > Il piano è strategia in azione: lo schema di base di un piano strategico
- > Fidelizzare l'area
- > L'utilizzo dei fogli elettronici per incanalare l'incertezza
- > L'utilizzo delle reti per lavorare in tempo reale



PARTECIPANTI



Venditori, manager d'area o di prodotto, responsabili di reparto e/o settore interessati a conoscere e approfondire le metodologie più efficaci nella gestione di aree commerciali.

EDIZIONI

2019

Milano, 28-29-30 Gennaio


Milano, 8-9-10 Aprile

Milano, 10-11-12 Giugno

Milano, 18-19-20 Novembre


ISCRIZIONI

 SINGOLA € 1.675 (+IVA) per l'iscrizione di un partecipante

 MULTIPLA -15% a persona per:

- 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
- 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

COME ISCRIVERSI

 +39 02 38010666

 +39 02 38010871

 www.scuoladipaloalto.it

 informazioni@paloaltoscuola.it