

---

# GESTIONE DEI TEAM DI VENDITA E MONITORAGGIO DELLE PERFORMANCE

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Il corso accompagna i sales manager nel passaggio da venditori esperti a leader strategici in grado di guidare la rete con visione, metodo e relazioni efficaci. Si parte dal ripensamento del proprio ruolo, imparando a delegare, motivare e personalizzare la gestione in base ai diversi profili dei venditori. Il corso fornisce strumenti pratici per fissare obiettivi, assegnare territori e clienti, organizzare riunioni di vendita realmente produttive e leggere i KPI più significativi per migliorare la performance. È un corso operativo e trasformativo, pensato per chi vuole far crescere la propria squadra attraverso una leadership efficace e misurabile.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- Il nuovo ruolo del sales manager: da venditore senior a guida strategica
- I 3 livelli della leadership di vendita: visione, processo, relazione
- Reti dirette e reti indirette
- Leve motivazionali nella vendita (intrinseche vs estrinseche)
- Come comunicare obiettivi, feedback, visione
- Come personalizzare la gestione (profilazione psicometrica)
- Definizione di obiettivi e organizzazione della rete vendita
- Come tradurre obiettivi aziendali in azioni individuali
- Territory management, assegnazione clienti, priorità
- Gestione delle riunioni di vendita: riunione strategica vs operativa
- I KPI che contano davvero nella vendita: KPI di processo vs KPI di risultato
- Strumenti digitali per il sales monitoring
- Coaching e feedback ai venditori: azioni correttive e gestione dei “casi difficili” e come agire su chi non performa

## OBIETTIVI FORMATIVI

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare le competenze manageriali necessarie per guidare in modo strategico un team di vendita, passando dal "fare" al "far fare". I partecipanti impareranno a definire obiettivi misurabili, monitorare le performance con strumenti digitali e KPI efficaci, e organizzare la rete commerciale in modo funzionale. Si lavorerà sulla comunicazione motivazionale, sul coaching e sulla gestione personalizzata dei venditori. Il corso fornirà inoltre tecniche per affrontare situazioni critiche e migliorare l'efficacia delle riunioni e dei processi di feedback.

## DESTINATARI

- Sales manager che desiderano migliorare la propria efficacia nella guida di reti commerciali, sia dirette che indirette.
- Responsabili di area o capi area che devono coordinare team distribuiti sul territorio, assegnare obiettivi e monitorare attività.
- Coordinatori e supervisor vendite che vogliono passare da un ruolo operativo a uno di leadership strategica.
- Imprenditori e responsabili commerciali in crescita, che vogliono strutturare processi, strumenti e metodologie di monitoraggio.
- Chiunque gestisca venditori e intenda sviluppare competenze in motivazione, feedback, coaching e controllo delle performance.

## DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## NOTE

Il corso non è videoregistrato.

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)  
**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)  
**Martina Gasparini** (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

## DATE E PREZZI

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**