
SALES TO DO: AZIONI PRATICHE DI SUPPORTO ALL'ATTIVITÀ COMMERCIALE GIORNALIERA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Questo corso pratico è progettato per dotare i professionisti delle vendite di un metodo strutturato per **pianificare e organizzare** con successo la propria attività commerciale. Attraverso strumenti concreti, i partecipanti impareranno a preparare gli incontri in modo strategico, ottimizzare il tempo e gestire le priorità quotidiane per massimizzare le **performance**.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La definizione degli obiettivi commerciali giornalieri, settimanali e per singolo incontro
- La pianificazione della strategia di vendita prima del contatto con il cliente
- La preparazione degli strumenti, dei materiali e delle informazioni utili alla trattativa
- L'organizzazione dell'agenda commerciale e la definizione delle priorità operative
- Come trasformare problemi, esigenze e obiettivi del cliente in opportunità commerciali
- Come tenere traccia delle attività, dei risultati e dei successi commerciali
- La checklist di autovalutazione degli incontri con il cliente
- L'individuazione degli errori, degli argomenti vincenti e delle aree di miglioramento
- Come trasformare l'autocritica in azioni operative
- Continuità, preparazione e atteggiamento positivo nell'attività commerciale
- La costruzione del piano personale "Sales To Do"
- Simulazioni e analisi di casi concreti

OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire un metodo per pianificare e organizzare l'attività commerciale.
- Migliorare la preparazione degli incontri e la gestione delle priorità.
- Sviluppare la capacità di analizzare i risultati e trasformare gli errori in azioni di miglioramento.
- Costruire un piano operativo personale applicabile all'attività quotidiana.

DESTINATARI

Commerciali e Sales Manager.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams o ZOOM, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno lavorativo prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc e smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

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

Live Webinar

Edizione di: Gennaio 2027

Durata: 8 ore

Scheduling:

27/01/2027 dalle 9:00 alle 13:00

29/01/2027 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 590.00 + IVA

Quota associato: € 490.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**