
LA CREAZIONE E LA GESTIONE DELLA RETE VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La rete vendita è lo strumento grazie al quale la strategia commerciale viene attuata: il processo che porta alla sua creazione è quindi fondamentale. Avere un metodo puntuale, che obbliga a ragionare su ogni passaggio, aiuta sia nella fase di costruzione che in quella di gestione. Maggiore è la coerenza tra obiettivi commerciali e rete vendita migliori saranno i risultati.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Cos'è una rete vendita:
 - Come è composta
 - I ruoli e le competenze richieste
 - Rete vendita interna ed esterna
 - Le considerazioni alla base della scelta
 - I 5 obiettivi del lavoro del venditore
 - Il loro riflesso sulla rete vendita
 - Come ricercare i venditori: gli strumenti a disposizione
 - Come selezionare i venditori: colloqui e test
 - La coerenza della rete vendita con gli obiettivi commerciali
 - Il dimensionamento della rete vendita
 - Gli strumenti di vendita: la dotazione del commerciale
 - Mercato e territorio: i 2 fattori chiave
 - L'affiancamento in vendita
 - Perché l'affiancamento è importante: i vantaggi
 - Le riunioni e altri strumenti di verifica e contatto
 - La mancanza di risultati: possibili cause e come gestirle
 - L'argomentario: l'eccellenza in azione
 - La valutazione della performance: prestazione e risultati
 - I numeri chiave e gli indici di controllo
 - Nozioni di leadership e intelligenza emotiva.
- Simulazioni e analisi di casi concreti

OBIETTIVI FORMATIVI

- Trasmettere conoscenze relative alla progettazione e alla costruzione una rete di vendita.
- Sviluppare la capacità di coordinare e controllare la rete di vendita.

DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

DOCENTE

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, 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 prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o 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)

DATE E PREZZI

Live Webinar

Edizione di: Novembre 2026

Durata: 8 ore

Scheduling:

11/11/2026 dalle 9:00 alle 13:00

13/11/2026 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 560.00 + IVA

Quota associato: € 460.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**