

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

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 obbiettivi 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
Sede: Aula Virtuale -