
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

In presenza c/o Assolombarda, Via Pantano 9 - 20122 Milano

Edizione di: Aprile 2026

Durata: 16 ore

Scheduling:

01/04/2026 dalle 9:00 alle 18:00

08/04/2026 dalle 9:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 900.00 + IVA

Quota associato: € 750.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Sede: In presenza c/o Assolombarda - Via Pantano 9 - 20122 Milano -