

COSA PORTERETE A CASA

Conoscenza

Le vendite, un sistema di business complesso e dinamico. Strumenti per condurre il sistema commerciale ai più alti livelli di prestazione focalizzandovi sui vincoli.

Esperienza

Come applicare il metodo nella vostra sfida per la leadership commerciale.

DATA, LUOGO

Verificate sul sito www.gestione-processo-commerciale.it

PROGRAMMA

- 09:30-10:15 Principi di leadership operativa
10:15-10:30 *Break*
10:30-12:00 Sviluppare un piano commerciale focalizzato sui vincoli.
12:00-13:00 *Pranzo*
13:00-14:00 Eseguire piani commerciali basati sui vincoli
14:00-14:15 *Break*
14:15-15:30 Rivedere e adattare i piani commerciali operativi.
15:30-16:00 Come attuare il DELTA T-Selling

CONDUTTORE DEL WORKSHOP

Dr. D. Legat, Managing Partner, Delta Institute

PREZZO

800 Euro più IVA per partecipante.
10% di sconto per partecipanti della stessa azienda.

IL PREZZO COMPRENDE

Pranzo e rinfreschi durante le pause
Manuale del workshop
Libro di testo UNBLOCK THE POWER OF YOUR SALES FORCE!
(Legat, Woehr)



Delta Institute Switzerland è una rete internazionale di ricerca e sviluppo nel campo della leadership operativa di business. È stato fondato nel 2002 dal Dr. Dietrich Legat e dal Dr. William A. Woehr

– due top managers con lunga esperienza di direzione commerciale e pianificazione operativa.

CONTACT: LEGAT@DELTA-INSTITUTE.COM WEB: WWW.DELTA-INSTITUTE.COM

DOMANDE?

Il Dr. Dietrich Legat sarà lieto di rispondere alle vostre domande. Per questo, vogliate fissare un appuntamento telefonico inviando una mail a legat@delta-institute.com

REGISTRAZIONE

Per mail a info@delta-institute.com

Prego specificare i seguenti dettagli nella mail (necessari per rimanere in contatto e per emettere le fatture):

- Cognome, nome
- Posizione
- Azienda
- Indirizzo
- Telefono
- Email

PAGAMENTO

Vogliate cortesemente saldare la partecipazione prima del workshop.
Una fattura vi verrà inviata almeno tre settimane prima del workshop stesso.

ANNULLAMENTI E SOSTITUZIONI

Eventuali annullamenti saranno addebitati come segue:

- 1 settimana prima del workshop: 20%
Meno di una settimana prima del workshop: 100%
Sostituzione dei partecipanti: nessuna penale.

Ospitato da:

Alfredo Angrisani, Bologna

Tel: 340 8697635

Skype: [alfredo.angrisani](https://www.skype.com/user/alfredo.angrisani)

Mail: alfredo.angrisani@gmail.com



**SBLOCCATE TUTTA LA
POTENZA DELLA VOSTRA
FORZA-VENDITE!**

**Workshop per
Chief Sales Officers**

**Portate la vostra forza-vendite al
massimo delle prestazioni.
Anche in tempo di crisi.**



Publicato da:
Delta Institute Switzerland S.A.
12, chemin de Pomone,
CH 1228 Plan les Ouates, Schweiz

LA ESIGENZE DEI CHIEF SALES OFFICER MODERNI E INNOVATIVI

COSA IMPARERETE IN QUESTO WORKSHOP

PROGRAMMA DEL WORKSHOP

SONO UN 'CSO' O VOGLIO DIVENTARLO

In che consiste il mio vero lavoro?

Qual è il mio ruolo nella strategia aziendale e nel governo delle vendite?

Com'è possibile governare le vendite verso una crescita forte, sostenibile e redditizia?

IL VOSTRO RUOLO DI CHIEF SALES OFFICER

1. Assumete la piena responsabilità delle vendite della vostra azienda.
2. Definite gli elementi strategici rilevanti per le vendite.
3. Visualizzate e governate le vendite come un sistema aziendale trasversale.

PRINCIPI DI LEADERSHIP OPERATIVA

Il ruolo e le sfide.
Strategia aziendale e commerciale.
Leadership operativa nelle vendite.

COME POSSO CREARE PIANI OPERATIVI DI VENDITA CHE RAGGIUNGANO REALMENTE I MIEI OBIETTIVI?

Come posso sviluppare un piano per la mia organizzazione di vendita – un'organizzazione complessa e dinamica, che include forti personalità, con prodotti, aree geografiche, filiali, key account diversificati?

Come essere sicuro che questi piani **raggiungeranno effettivamente l'obiettivo?**

ASSUMETE LA RESPONSABILITÀ DI GUIDARE OPERATIVAMENTE LE VENDITE DELL'AZIENDA

1. Stabilite i giusti obiettivi.
2. Convincere le giuste persone a impegnarsi per i giusti risultati.
3. Focalizzatevi su quanto è necessario per risolvere i vincoli del sistema.

SVILUPPARE PIANI DI VENDITA OPERATIVI FOCALIZZATI SUI VINCOLI

- Fissare i giusti obiettivi di vendita.
- Comprendere il vostro sistema commerciale.
- Sviluppare piani di vendita operativi focalizzati sui vincoli, a livello aziendale e per unità di vendita - prodotti, aree geografiche, segmenti ed account.

COME DIRIGERE?

Come far sì che i miei piani portino realmente ai risultati?
Cosa devo chiedere ai miei collaboratori per essere sicuro che i piani di vendita portino i risultati attesi?
Cosa devo fare io stesso?

NON PERDETE DI VISTA L'OBIETTIVO NEANCHE PER UN SECONDO

Assicuratevi che l'obiettivo sia sempre chiaro per tutti.
Guidate la squadra perché raggiunga i risultati promessi.

GOVERNARE L'ESECUZIONE DEI PIANI DI VENDITA OPERATIVI

Schedulazione degli eventi chiave.
Monitoraggio dell'obiettivo.
Monitoraggio dei risultati attesi.

COME RIVEDERE IL PIANO?

Quali elementi del piano devo rivedere quando cambia il panorama commerciale?
Come posso rivedere i piani senza creare caos nell'organizzazione di vendita?

RIVEDETE SISTEMATICAMENTE IL PIANO OPERATIVO

Adattate gli elementi chiave del piano agli sviluppi della situazione delle vendite.

CONTROLLO E RIESAME DEI PIANI DI VENDITA OPERATIVI

Metodi di pianificazione dinamica: PDCA, PSC, OODA.
Verifiche sistematiche dei piani operativi
Individuare e risolvere i vincoli.

COSA VIENE DOPO?

Dove trovo gli strumenti per governare le vendite focalizzandomi sui vincoli?
Come introduco questo nuovo approccio al governo delle vendite?

GOVERNARE UN PROGETTO DI TRASFORMAZIONE

Portate questo progetto fino al suo obiettivo:
un modello per l'incremento delle vendite a costi competitivi.

COME INTRODURRE IL DELTA T-SELLING

DELTA T-Selling, il sistema per la leadership commerciale.
Condurre un progetto DELTA T-Selling fino al successo