

MKV1406**CORSO****ANALISI DEL REPARTO COMMERCIALE E DELLA RETE VENDITA.****Durata:** 8 h**Finalità:** Imparare a conoscere e valutare le potenzialità del proprio reparto commerciale e della propria rete di venditori; stabilire gli obiettivi commerciali e misurarli**Destinatari:** Responsabili commerciali, Responsabili marketing, Imprenditori, Direttori Generali**Metodologia :** Lezione interattiva, esercitazioni ed esperienze dirette con analisi di casi aziendali, utilizzo di strumenti visivi per evidenziare e migliorare le proprie conoscenze; utilizzo di check list**DOCENTE:** Consulente e docente di Marketing Internazionale, esperto di problematiche commerciali relative alla creazione, organizzazione e coordinamento di reti di vendita e/o distributive in Italia e all'estero.**ORARIO** 9-13 , 14-18**Sede** Perugia **PLAZA HOTEL via Palermo , 88 Cap 06129**

Contenuti :

- Valutazioni ed analisi del reparto commerciale;
- La misura delle potenzialità;
- Il lavoro per obiettivi;
- La valutazione dell'efficacia e dell'efficienza e l'utilizzo dei parametri per la loro misurazione;
- I report sugli andamenti commerciali ed il metodo per prepararli;
- Come impostare le azioni correttive dei punti di debolezza;
- Come fare leva sui punti di forza