

MKV1407**CORSO****ORGANIZZARE E COORDINARE LA RETE VENDITA.****Durata:** 8 h**Finalità:** Imparare ad organizzare e coordinare la rete di vendita partendo da una visione strategica; capire e coordinare i propri venditori**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**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 :

- La visione strategica delle attività commerciali,
- Le analisi di mercato e la segmentazione,
- La pianificazione delle attività commerciali,
- Principi di costruzione di una rete di venditori,
- Le funzioni dei venditori,
- Il coordinamento della rete di vendita,
- Il controllo dei risultati
- La motivazione delle risorse,
- Il sistema di reporting per la gestione delle informazioni