

## Analisi, Dimensionamento e struttura Forza Vendite

DURATA: 2 Giornate  
COSTO: 1.500€ a persona\*  
\*salvo convenzioni



**Dipendenti o Agenti a contratto?**  
**Agenti mono o pluri mandatarî?**  
**Agenti o Rivenditori?**

Queste sono alcune delle tipiche domande a cui si cerca risposta nella creazione o nella ristrutturazione di una rete di vendita.

Spesso le risposte a queste poche domande possono determinare il successo o il fallimento di una qualunque attività commerciale. Purtroppo non c'è più nulla di facile e le risposte devono essere trovate dopo un'attenta analisi che tenga conto del modello di business, del canale che si vuole utilizzare, della tipologia dei prodotti, della capacità di investimento e di molti altri aspetti che costituiscono lo scenario in cui si opera. Nel settore dell'Healthcare e dei Medical Devices in particolare è in atto una trasformazione profonda, molto veloce e senza ritorno che coinvolge praticamente tutti i processi delle aziende che ne fanno parte. Spesso però la rete di vendita è l'ultima che si cambia e purtroppo, spesso, lo si fa troppo tardi. Ancora più spesso i risultati non sono in linea con le aspettative mentre, soprattutto negli ultimi anni, i costi continuano ad aumentare. Questi sono gli aspetti che si tratteranno durante il corso.

### PROGRAMMA

- Definizione del contesto
- Definizione degli obiettivi in accordo con le strategie Aziendali
- Dimensionamento della rete di vendita
- Definizione dei profili ideali e delle competenze specifiche
- Analisi delle competenze
- Ricerca dei talenti
- Gestione delle performances e programmi di incentivazione
  
- Esperienze dirette con simulazioni e attività di ruolo
- Business Game di gruppo



Marketing automation system



Sales funnel management



Sales growth



### A chi è rivolto

- L'analisi che si svolgerà sarà adatta ad ogni tipologia e dimensione di azienda
- Direttori e Responsabili vendite
- Sales Excellence Manager/Specialist
- Responsabili HR