

Adeguare le competenze
per affrontare il cambiamento

ANES



MERCOLEDÌ
3 OTTOBRE
2012

Relatori



LORENZO MARIA PAOLI

Senior manager Strategic Management Partners, società di consulenza di direzione e organizzazione aziendale, ha maturato sin dal 2001 una profonda conoscenza del mercato dell'editoria tecnica e specializzata italiana.



STEFANO GARISTO

Manager Strategic Management Partners, esperto di marketing b2b, ha maturato negli anni una profonda esperienza del mercato dell'editoria professionale.

Gestione, organizzazione ed incentivazione della forza vendita

In tempi di crisi, quando vendere diventa più difficile, perché i budget si riducono e i clienti si muovono con maggior cautela, è fondamentale per le aziende disporre di una **rete di vendita coesa, organizzata e motivata**. Se rimane importante il talento e l'esperienza individuale del venditore, a fare la differenza è però la **capacità di incentivare il team** nel suo complesso, alla luce della nuova conformazione del mercato editoriale. Questo corso approfondisce i temi-chiave dell'organizzazione della forza vendita: dalle strategie da individuare agli obiettivi da porsi, dalla scelta della **dimensione e della tipologia ottimale** della rete alla costruzione di un adeguato **sistema incentivante**, agli strumenti per controllare e **misurare i risultati**. Una giornata intensa e concreta, a margine della quale verrà offerto anche qualche suggerimento pratico sui **nuovi sistemi gestionali** presenti sul mercato.

PROGRAMMA

- **Lo scenario attuale e le tendenze**
 - I fattori critici di successo nella gestione della rete di vendita
 - Il nuovo ruolo del Sales Manager
 - I nuovi canali distributivi
- **La costruzione della strategia e la definizione degli obiettivi**
- **L'approccio al cliente**
 - Analisi, gestione, fidelizzazione del portafoglio
- **L'organizzazione della rete di vendita**
- **La motivazione della rete di vendita**
 - Premi, incentivi, benefit, gare
- **La valutazione e la misurazione delle performance**

A seguire:

Una proposta innovativa per la gestione della rete commerciale

a cura di **Elena De Dionigi**, Responsabile Marketing, Proges

Destinatari

Direttori Commerciali, Direttori Marketing, Area Manager

Durata

1 giornata (9.30-13.00 – 14.00-18.00)

Prezzo Soci ANES

250€ + IVA

210€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Prezzo non Soci

400€ + IVA

340€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Termine iscrizioni anticipate

24 settembre 2012

Chiusura iscrizioni

28 settembre 2012

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

