

Competenze gestionali per l'area commerciale

OBIETTIVI

Fornire agli operatori con funzioni commerciali e marketing le competenze necessarie a comprendere le conseguenze delle loro decisioni sulla gestione e sulla redditività dell'azienda.

Aiutarli a migliorare le proprie competenze comunicative, riuscendo a comprendere l'importanza della squadra "azienda" come elemento di valore aggiunto.

Acquisire o migliorare le proprie tecniche di vendita e di approccio al cliente.

DESTINATARI

Operatori aziendali del settore commerciale e marketing. Responsabili di segreteria, della comunicazione. Impiegati ed addetti ai vari settori aziendali.

ORARIO E DURATA

La durata del corso è di 40 ore, suddiviso in 10 incontri della durata di 4 ore cadauno.

ATTESTATO

Alla fine della attività didattiche agli allievi sarà rilasciato un certificato di frequenza

QUOTA DI ISCRIZIONE

Per la partecipazione all'intero percorso formativo è possibile, dietro richiesta, usufruire di finanziamenti pubblici. In alternativa la quota di iscrizione è di € 399,00 + IVA per le Aziende associate Assindustria Grosseto e di € 499,00 + IVA per le Aziende non associate. Per le modalità di pagamento si rimanda alle Clausole Contrattuali.

PROGRAMMA

MODULO 1

- Origini delle difficoltà di comunicazione interpersonale
- Presupposti di Watzlavick
- Assertività
- Livelli della comunicazione
- Sistemi rappresentazionali
- Ascolto attivo
- Legami Pericolosi

MODULO 2

- Metaprogrammi
- Livelli logici
- Copioni di vita
- Le dinamiche di gruppo

MODULO 3

- Il feedback correttivo e costruttivo
- L'assegnazione dei compiti
- Il reindirizzamento

MODULO 4

- Le fasi della vendita motivazionale
- Superamento delle obiezioni
- L'obiettivo ben formato

MODULO 5

- Rapporti tra decisioni commerciali e aspetti gestionali
- Il ciclo gestionale dell'azienda
- Costi di produzione e margini
- Costi del prodotto, del cliente, dell'azienda
- Rapporti tra costi e prezzi
- Le singole attività aziendali e il rapporto con il cliente
- Ridurre i costi generali con il contributo dell'area commerciale
- La struttura commerciale come fulcro del miglioramento gestionale

RELATORI

Dott. Marco De Santis, formatore motivazionale e consulente organizzativo; dott. Luca Farnetani, partner della società di consulenza direzionale e di formazione manageriale FORGEST