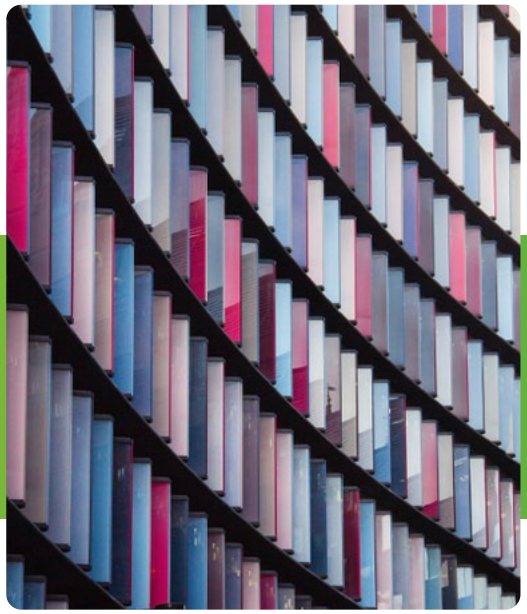
www.visionmind.it - info@visionmind.it



OFFERTA FORMATIVA > SALES

Sales Manager Effectiveness

Guidare un team di vendita in maniera realmente efficace con strumenti innovativi



Ha l'obiettivo di aiutare il Sales Manager nel superamento delle proprie resistenze, definizione di priorità, nella focalizzazione sull'execution, nella strutturazione di un piano operativo sulla rete.

Con l'utilizzo della metodologia TalkActive®, il workshop coinvolge tutti i gestori di uomini e risorse (Sales Manager, Sales Director, Capi Distretto...) fornendo l'opportunità di condividere e risolvere in maniera strutturata le problematiche legate alla conduzione della zona.

Chi siamo

Accompagnare persone e organizzazioni nel cambiamento: questo è ciò che amiamo fare, andando oltre le rigide distinzioni tra formazione e consulenza.

Partiamo dallo sviluppo dell'individuo e della sua eccellenza nel cuore dell'azienda, per sostenerne i processi evolutivi.

La nostra forza è il connubio tra la grande esperienza del team e la capacità di proporre contenuti all'avanguardia di un'offerta internazionale, avvalendoci di un pool di professionisti specializzati in diversi settori.

segue

Perché

Il responsabile commerciale, dal Manager al Capo Area, Divisione o altro è sempre più un professionista di business. La necessità di rendere la propria area di competenza una "azienda profittevole" e il moltiplicarsi della complessità aziendale e di mercato ha profondamente trasformato il ruolo in questi anni.

La focalizzazione, però, sulla redditività, sul margine operativo, sulla reportistica, sugli aspetti organizzativi, si affianca e non sostituisce l'attività sul campo, accanto agli uomini.

Come riuscire a mantenere la capacità di concentrazione su tutti questi aspetti, così diversi, ma così cruciali? Come poter organizzare le molteplici attività dentro e fuori dall'ufficio, in maniera coerente con le aspettative dell'azienda? Come poter adattare il ruolo ai cambiamenti organizzativi continui e spesso apparentemente incongruenti?

Sales Manager Effectiveness ha l'obiettivo di aiutare il Sales Manager in questo complesso compito, supportandolo nel superamento delle proprie resistenze, nella messa a fuoco delle priorità, nella capacità di execution, nella strutturazione di un piano operativo sulla rete.

Cosa

È un Workshop che coinvolge tutti i gestori di uomini e risorse (Sales Manager, Sales Director, Capi Distretto..) fornendo loro l'opportunità di condividere e risolvere in maniera strutturata le problematiche legate alla conduzione della zona.

La sessione si propone innanzi tutto, di individuare le specifiche problematiche gestionali legate al contesto, alla persona, al team, alla tipologia di business.. per poi poter fornire in maniera collettiva, ma guidata, risposte concrete e circostanziate che possano essere trasformate in azione immediatamente.

Come

Workshop facilitato, modulabile, estremamente interattivo, grazie anche alla innovativa metodologia TalkActive® che porta i partecipanti a essere protagonisti della sessione stessa.

La struttura si divide in tre grandi aree:

1. ANALISI
   Il facilitatore, che avrà sempre un solido background aziendale in Direzioni Vendite e Commerciali, evidenzierà in maniera sistematica le aree critiche nella gestione delle attività correlate al ruolo attraverso una serie di domande strutturate e stringenti che tengono conto sia degli aspetti soggettivi-emotivi che di quelli oggettivi di contesto.
2. BENCHMARK
   Il gruppo propone, in maniera guidata, una condivisione delle best practices aziendali e di mercato per individuare la risposta migliore ad ogni area individuata.
3. AZIONE
   I partecipanti preparano un piano di azione tempificato e con KPI misurabili rispetto alla loro specifica situazione ed alla loro specifica area di necessità.

Il workshop è interamente personalizzabile, sia nella struttura che nei contenuti (es. tipologie specificazione di business o diversi livelli di maturità dei gestori) e viene costruito a sei mani con la Direzione Commerciale/Vendite e la struttura HR.

Può essere preceduto, inoltre, da test o assessment per la valutazione del potenziale o della performance sul tema Sales e Sales Management.

segue

Risultati

- Individuazione delle aree specifiche di miglioramento rispetto alla gestione della rete di vendita.
- Identificazione delle soluzioni realmente percorribili nello specifico contesto aziendale e di mercato e dalle persone coinvolte.
- Costruzione di un piano di azione molto operativo, tempificato e misurabile direttamente durante la sessione.
- Acquisizione di una migliore capacità di analisi della realtà di business della propria azienda, del mercato, del proprio team.
- Valorizzazione di attività di formazione e sviluppo svolte in precedenza.

PER SAPERNE DI PIÙ

vai al sito visionmind
info@visionmind.it