

## Modelli organizzativi e budget per le reti di vendita

### [obiettivi]

- Scegliere e disegnare la struttura di rete (obiettivi, responsabilità, strumenti e modalità di controllo) più adeguata alla propria realtà aziendale
- Migliorare le prestazioni commerciali della rete di vendita attraverso gli strumenti di pianificazione, definizione e monitoraggio del budget

### [programma]

- **Modelli organizzativi e budget per le reti di vendita**
  - ✓ Le diverse tipologie di rete di vendita: quale scegliere
  - ✓ Disegnare, dimensionare e organizzare la rete commerciale
  - ✓ Portafoglio clienti e area territoriale
  - ✓ Gli strumenti per l'analisi, la pianificazione e il controllo degli obiettivi di vendita
  - ✓ Il budget: come definire gli obiettivi, monitorare gli stati di avanzamento e valutare i risultati

### [strumenti rilasciati]

- Il budget delle vendite
- Aggiornamenti, approfondimenti, test, esercitazioni applicative

### [durata del corso]

- Aula: 2 incontri di 4 ore

### [quota di iscrizione]

- € 260,00 + IVA, con possibilità di co-finanziamento fino all'80%

### [per informazioni e iscrizioni]

- Tel: 011.5216245
- Mail: [info@consorziocia.com](mailto:info@consorziocia.com)