

L'organizzazione dell'attività commerciale

Obiettivi

Migliorare l'organizzazione della propria attività e la gestione delle priorità, sincronizzandole con gli obiettivi individuali, di gruppo e aziendali.

Destinatari

Addetti alle vendite.

Durata

16 ore.

Premessa

L'organizzazione dell'attività commerciale nella propria zona diventa un elemento di fondamentale importanza per il raggiungimento di risultati migliori in un contesto di mercato "difficile". L'utilizzo metodico e razionale degli strumenti a disposizione che vanno dalla scheda negozi all'analisi delle potenzialità punta a migliorare la qualità dell'organizzazione della propria attività commerciale.

Contenuti del corso

Prima Parte | La gestione del tempo

- ┆ Le cose che contano
- ┆ L'utilizzo del tempo
- ┆ La supervisione della propria attività
- ┆ Le aree chiave e la loro prioritizzazione
- ┆ Analisi del valore del tempo

- ┆ *Esercitazione: l'uso del tempo*
- ┆ *Esercitazione: le aree chiave della mia attività*

Seconda parte | L'approccio metodologico nella gestione della propria zona

- ┆ La "mia" scheda lavorativa
- ┆ L'integrazione con il sistema informativo aziendale
- ┆ Come mantenere aggiornato il proprio "database"
- ┆ I fattori critici di successo per il raggiungimento dei risultati di business nella zona assegnata

- ┆ *Esercitazione: da definire con l'azienda*

Terza parte | Le sette regole per una corretta gestione del tempo

- ┆ Dedicare tempo alla gestione del proprio tempo
- ┆ Consuntivare il proprio tempo
- ┆ Essere sintetici nella comunicazione verbale
- ┆ Sapere dire di "no"
- ┆ Applicare la curva di Pareto
- ┆ Gestire le attività non programmate ma urgenti
- ┆ Essere puntuali