

L'impresa agenzia

Obiettivi

Trasferire e/o aumentare competenze e capacità per condurre e sviluppare l'agenzia nel territorio di riferimento.

Destinatari

Agenti, responsabili organizzazione commerciale e capi area.

Durata

24 ore.

Contenuti del corso

- Mercato
 - Definire gli obiettivi e stilare il piano commerciale
 - Il portafoglio Clienti: uso commerciale e di servizio
 - Presidio del territorio: inserimento risorse e copertura sub-agenziale
 - Percorso per un programma di vendita *mercato/segmento/Cliente*

- Agenzia: risorse e dimensione economica
 - Costi e benefici
 - Dimensionamento risorse
 - Motivazione e gestione

- Cliente
 - Linee generali di gestione
 - Accoglimento e gestione
 - Prevendita – vendita – postvendita
 - Comunicazione commerciale

Esercitazioni in aula

- *Costruzione di un caso agenzia*
- *Percorso logico di gestione*
- *Lavori in sottogruppo*
- *Role play*
- *Discussioni*
- *Testimonial*