



## beYS! La conoscenza dello scenario B2B ci ha guidato

beYS! è una Società di Consulenza e Formazione Aziendale specializzata nello sviluppo di individui e organizzazioni con l'obiettivo di migliorarne ed aumentarne le Performance. Lo scopo è di fornire metodi e strumenti efficaci per il raggiungimento degli target individuali e aziendali. Operiamo sulla revisione dei modelli organizzativi esistenti tramite un approccio innovativo: quello dell'ESSERE!

“ WHERE BUSINESS PEOPLE SHAPE. ”



## FORMAZIONE

Ogni giorno il mercato ci pone di fronte a nuove sfide e questo richiede un evoluzione e un approccio differente alle necessità dei nostri Clienti. La prima interfaccia verso il mercato è l'area Commerciale. Avere dei funzionari commerciali con elevate competenze che rappresentano il nostro Brand potrebbe non essere più sufficiente. Conoscere il prodotto o servizio ed avere dimestichezza con un CRM per conoscere i nostri Clienti, potrebbe non significare garanzia di successo. Noi formiamo Donne e Uomini d'Affari per prepararli ed aggiornarli sulle migliori tecniche di gestione dei Processi di Vendita. Noi crediamo che un asset aziendale di fondamentale importanza per tutte le aziende sia il Capitale Umano.

FORMAZIONE

# Gestione dei Processi di Vendita, Leading & Leadership for Success (\*)

Il corso si rivolge ai Titolari e/o ai Responsabili delle Vendite e fornisce gli strumenti e le tecniche indispensabili per la gestione della rete di vendita in qualsiasi contesto operante con modalità B2B.

Verranno analizzate le strategie per implementare una rete di vendita coerente con proprio modello di business e con il territorio, per guidare una rete di vendita performante, focalizzata alla copertura dei Clienti Prospect e User e orientata al raggiungimento degli obiettivi.

## DESTINATARI

- Imprenditori
- Responsabili Commerciali
- Direttori Vendite
- Direttori Marketing

## DURATA:

**2 GIORNI**

## OBIETTIVI

Il corso si pone principalmente l'obiettivo di aiutare i partecipanti a capire il reale significato di una Rete di Vendita ed a valorizzare lo stile di vendita di ogni figura commerciale conducendolo verso lo schema "Uomo d'Affari".

### Programma (in sintesi)

- La Gestione del Team di Vendita
- La pianificazione e la programmazione delle Vendite, anno, trimestre, mese. Efficienza.
- Il controllo del Territorio – Clienti, Metodo, Frequenza.
- Verifica dell'agenda – Come, Quando, Perché
- L'analisi dei Cicli di Vendita e Il Forecast mensile. Efficacia.
- Controllo della Performance
- Il Sales ROI

