



MKT.08reg LO SVILUPPO DI UN'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE DI SUCCESSO

FINANZIATO DA REGIONE LOMBARDIA - Bando Formazione continua - Fase VI

FINALITÀ

L'intervento si pone come progetto il forte sviluppo dell'organizzazione vendita con particolare enfasi verso un'ulteriore internazionalizzazione della produzione e commercializzazione dei prodotti a catalogo e per applicazioni speciali, che prevede una trasformazione del modello di business e dell'organizzazione nel suo complesso, dall'attenzione ai soli prodotti di flusso a quello orientato anche alle commesse personalizzate, con l'obiettivo di una maggiore integrazione degli strumenti e metodi, con il posizionamento e le argomentazioni indispensabili verso i Clienti attuali e potenziali all'Estero e in Italia.

A tal fine l'Azienda ritiene necessario e urgente un percorso di formazione specifico e con un taglio concreto nei riguardi dell'organizzazione vendita, che oggi valuta non adeguatamente strutturata e dotata di metodologie e strumenti per affrontare le sfide future.

Gli obiettivi sono quindi di:

- ✧ Migliorare le attuali tecniche commerciali nelle componenti sia operative sia di analisi dei processi di acquisto dei Clienti.
- ✧ Potenziare le capacità di sviluppo vendite, di organizzazione dell'attività e di rapporto con la clientela, valorizzando ed estendendo la copertura commerciale, oltre che in Italia, soprattutto nei Paesi esteri attualmente serviti e in quelli individuati aventi un alto potenziale;
- ✧ Presentare a ciascun partecipante metodi e strumenti di analisi e controllo della propria attività di vendita e di supporto nel rapporto con i Clienti e di contrasto alla concorrenza.

DESTINATARI

I partecipanti al percorso formativo saranno gli Area Manager dell'Azienda, con esperienze commerciali diverse in termini di durata e tipologia, con preparazione scolastica o di livello universitario, ma con scarsa formazione teorica pregressa sulla vendita, compensata però da grande dedizione e applicazione operativa che ha portato comunque in genere soddisfacenti risultati all'Azienda, che desidera quindi accelerare sullo sviluppo professionale della propria Rete, per affrontare meglio le opportunità di mercato e resistere alla pressione competitiva dei concorrenti.

PROGRAMMA

Il percorso formativo si sviluppa in 40 ore e si prefigge di fornire conoscenze, competenze e strumenti il più possibile operativi e di pronto impiego per migliorare la performance della Rete Vendite.

Per raggiungere tale obiettivo occorre poter disporre di un percorso formativo organico composto argomenti specifici e relative attività pratiche da compiere, operando insieme allo sviluppo delle necessarie competenze per realizzare con successo il richiesto cambiamento organizzativo nella Rete Vendite.

Il percorso formativo è caratterizzato quindi da un doppio livello di intervento, basato su due argomenti cardine in risposta agli obiettivi strategici dell'Azienda: il primo relativo alle nuove capacità e competenze da sviluppare per applicarle ai processi commerciali da migliorare; il secondo relativo alle tecniche e agli strumenti necessari per agevolare il cambiamento.

SVOLGIMENTO

40 ore.

Il calendario verrà definito a raggiungimento numero minimo di partecipanti, sufficienti a formare l'aula





COSTI

€ 1400,00 + iva per Aziende Associate/Non Associate

Il corso è finanziato tramite il Bando Formazione Continua Fase VI e rientra nel Catalogo delle offerte di formazione continua proposto da Servizi Confindustria Bergamo srl.

Gli interventi formativi del catalogo sono finanziati attraverso un voucher riconosciuto direttamente all'impresa per fruire di corsi di formazione da scegliere nell'ambito di un catalogo regionale.

Ciascun lavoratore può richiedere fino a 2.000 euro di voucher all'anno. L'azienda, invece, ha a disposizione fino a 50.000 euro l'anno.

La richiesta del voucher deve essere effettuata tramite piattaforma bandi.servizirl.it.

