

GESTIONE DELLE ATTIVITA' DI VENDITA Senior Sales Manager

LEZIONI IN DIRETTA ONLINE ALTERNATE DA LEZIONI IN E-LEARNING

DATE

11,28 novembre 2025

11 dicembre 2025

ORARIO LEZIONI LIVE

10.00-13.00

DURATA COMPLESSIVA

12 ore (9h online in diretta + 3h
piattaforma e-learning)

COSTO

Associato

720€ prima iscrizione
40% di sconto dalla seconda

Non associato

864€ prima iscrizione
15% di sconto dalla seconda

DESTINATARI

Sales manager,
responsabili, Manager
coinvolti in attività di
vendita

INTRODUZIONE

Le Direzioni Commerciali hanno un'importante esigenza di aumentare le performance e richiedono processi per sviluppare competenze "on the job" personalizzate, questo percorso prevede una formazione **ibrida**, lezioni **online in diretta** con il docente, alternate a **lezione e-learning** per fissare i concetti tra una lezione e l'altra.

CONTENUTI

Introduzione

- Conoscere la metodologia RPAC-PASS e tutti i suoi step

RPAC- Risultati

- Analizzare i corretti indicatori così da comprendere la struttura dei risultati di vendita e quanto si avvicinino al target

RPAC- Portafoglio

- Imparare ad analizzare in maniera obiettiva i punti forti e deboli del portafoglio del cliente per prevedere le entrate con maggiore precisione

RPAC- Attività

- Capire come migliorare l'efficacia delle attività di vendita partendo dagli indicatori chiave

RPAC- Competenze

- Scoprire quali competenze dovrebbero essere sviluppate per portare a compimento le attività necessarie per ottenere i risultati. Questo è possibile imparando a leggere i risultati, il portafoglio e le attività di analisi

PASS- Pianifica il tuo futuro

- Creare un Action Plan in base ai risultati dell'analisi RAC e definire quale supporto e supervisione siano necessari per ottenere dei risultati

DOCENTE

Team Mercuri International <https://mercuri.it/>

Iscriviti
qui

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it