



Corso PER AREA MANAGER

DURATA 2 GIORNATE



MASSIMIZZA I RISULTATI DELLA TUA RETE VENDITA!

OTTANTAVENTI SRL - MILANO: V. Vincenzo Monti 8 Tel. 02/46712222 - PERUGIA: V. Mario Angeloni 27 Tel. 075/5452482

P. Iva e Codice Fiscale 02463680542 - Capitale sociale € 10.400 i.v. - Iscritta al Registro delle Imprese della C.C.I.A.A. di Perugia n. 02463680542 - Iscritta al R.E.A. C.C.I.A.A. PG al n. 219100

- A.** Presentazione del Corso
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C.** Il programma
- D.** Massimo Brizzi, il relatore del Corso
- E.** Videoconferenza: Data / Durata / Orario / Quota
- F.** I Nostri libri
- G.** I Nostri E-book
- H.** Perché sceglierci
- I.** Training Experience Ottantaventi
- L.** Per partecipare

Le molte variabili legate ad un mercato altamente competitivo rendono importante per le Aziende una maggiore efficacia ed efficienza delle reti vendita sia nell'acquisizione di nuovi clienti, che nella fidelizzazione dei clienti già acquisiti.

L'**OBIETTIVO** del Corso per Area Manager è quello di dotare i partecipanti di una metodologia pratica e concreta per

- ottimizzare la gestione della propria attività e della propria forza vendita;
- migliorare il proprio stile di leadership e i principi e le tecniche per creare in Azienda gruppi vincenti;
- sviluppare le proprie doti di negoziatori, nei confronti dei clienti sia interni che esterni;
- padroneggiare efficaci tecniche per lavorare sulle aree di miglioramento del proprio team di vendita e per affrontare e gestire vittorie e sconfitte;
- sviluppare costantemente lo spirito di squadra;
- migliorare la padronanza di comportamenti assertivi e di principi e delle tecniche della comunicazione persuasiva;
- la gestione efficace di resistenze e conflitti.

Grazie al **Corso OTTANTAVENTI per Area Manager** i partecipanti acquisiscono strumenti e conoscenze per:

- migliorare la loro capacità di condurre il proprio gruppo al raggiungimento degli obiettivi aziendali;
- massimizzare i risultati dei propri venditori;
- valutare efficacemente l'attività dei propri venditori, per formarli e motivarli;
- individuare e condividere con il proprio team gli obiettivi "giusti" da perseguire (efficacia) e raggiungerli in modo più agevole e veloce (efficienza);
- coordinare i progetti che coinvolgono più persone;
- motivare il proprio team a integrarsi per costruire una forza vincente per il raggiungimento degli obiettivi commerciali;
- instaurare relazioni positive ed efficaci con tutti gli interlocutori coinvolti nelle diverse negoziazioni;
- migliorare la propria resistenza psicologica nella negoziazione;
- gestire più efficacemente eventuali resistenze e conflitti.

IL RESPONSABILE DI UN GRUPPO DI VENDITORI

Ruolo e responsabilità verso l'azienda e verso i venditori.

La "ragione di essere" come mezzo per individuare le proprie priorità.

Come aumentare i risultati del proprio gruppo di venditori mediante la direzione per obiettivi.

Tempo produttivo e tempo improduttivo di vendita

Come incrementare il tempo produttivo di vendita.

LA MOTIVAZIONE E LA VALUTAZIONE DEI VENDITORI

Come motivare i venditori.

La valutazione dei venditori come mezzo per sviluppare la qualità delle loro prestazioni.

Come predisporre un sistema di valutazione semplice ed efficace.

La riunione come mezzo d'informazione e animazione dei propri venditori.

LA FORMAZIONE DEI VENDITORI

L'addestramento sul campo.

Tecniche di affiancamento e coaching.

Principi e tecniche per un feedback efficace.

LEADERSHIP E TEAM BUILDING

Lo stile manageriale basato sulla leadership: i valori, le caratteristiche personali, le conoscenze, le capacità richieste per essere un leader di un team commerciale.

Come migliorare il proprio stile di leadership.

Come progettare l'avvio e la definizione degli obiettivi di un team commerciale.

Le regole di base.

Gli stadi dello sviluppo del team.

LA GESTIONE DI CONFLITTI E RESISTENZE

Le fonti di conflitto.

Le diverse tipologie di conflitto e come gestirle.

Le origini delle resistenze.

Come gestire le resistenze.

L'orientamento alla soluzione.

La comunicazione assertiva.

Come migliorare la propria assertività.

LA NEGOZIAZIONE

Gli obiettivi della negoziazione.

La negoziazione con i clienti interni ed esterni.

Gli stili di negoziazione.

I principi e le tecniche per una negoziazione efficace, con i clienti interni ed esterni.



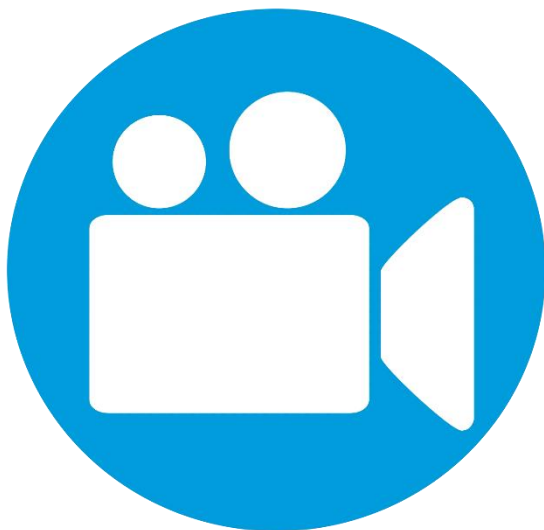
Sono **Massimo Brizzi**, senior partner di **Ottantaventi Formazione**.

Da più di 20 anni collaboro con le aziende alla realizzazione di progetti formativi che prevedono la misurazione dei risultati.

Quando lavoro su un progetto, concretizzo cinque punti molto importanti della nostra filosofia ispiratrice:

1. portare risultati misurabili;
2. allenare già in aula i partecipanti ad utilizzare i comportamenti che gli permetteranno di migliorare i risultati;
3. rafforzare la loro sicurezza e motivazione;
4. farli divertire, perché chi si annoia non impara;
5. migliorare continuamente.

Per consultare i giornali che hanno scritto su di me o sulla mia attività, c'è la sezione [Articoli](#) del sito.



Partecipare e' SEMPLICE. E' sufficiente una connessione ADSL e un PC dotato di audio e webcam. Per connetterci utilizziamo Zoom che puo' essere usato dal browser. Non necessita quindi di installazione.

Sede: *Videoconferenza su "Zoom"*

Durata: *2 giornate*

Data: *18-19 aprile 2023*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: *€ 950,00 + Iva (22%)*

Quota promozionale per iscritti Newsletter

Ottantaventi: *€ 760,00 + Iva (22%)*

La QUOTA comprende:

- l'attestato di partecipazione
- il materiale didattico.

Per conoscere le nostre metodologie, puoi leggere i nostri [libri](#) editi con grande successo dalla FrancoAngeli disponibili nelle principali librerie.





[“How to Sell in a Store”](#)

Ed. Ottantaventi E-Books

ottantaventi.it



[“Linkedin Lead Generation”](#)

Ed. Ottantaventi E-Books

Corso per Area Manager - Pag.10

Lavoriamo **con passione** per offrire **FORMAZIONE INNOVATIVA** che migliori i risultati del **MANAGEMENT**, delle **VENDITE** e della **CUSTOMER EXPERIENCE**.

Pensiamo che chi insegna debba anche **saper fare**. Quindi siamo i primi sperimentatori delle nostre metodologie che **aggiorniamo costantemente**.

Crediamo che la formazione debba **produrre risultati**. Per questo le nostre metodologie sono pratiche, concrete e **immediatamente applicabili**.

Ci entusiasma lavorare su progetti che prevedono la misurazione dei risultati, sui quali abbiamo notevole esperienza. Partecipare ai Corsi **Ottantaventi** significa essere certi di apprendere **tecniche testate**.

Amiamo il **dinamismo**. Nelle nostre aule i partecipanti si allenano da subito in situazioni reali e relative alla loro attività. Apprendono più **velocemente** perché, una volta tornati al lavoro, risparmiano il tempo della traduzione in operativo di principi generali.

Il nostro **MOTTO** è:

"CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA".

Per questo rendiamo **AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE** la partecipazione ai nostri corsi con:

- la **PASSIONE** per la nostra missione;
- la **PROFESSIONALITÀ** dei nostri relatori;
- il **COINVOLGIMENTO** dei partecipanti;
- l'inserimento della **GAMIFICATION**, ovvero l' applicazione di dinamiche proprie del gioco alla formazione.

PRENOTA. È FACILE!

- Hai il filo diretto con la Segreteria Corsi: chiama o invia un WhatsApp al [351 9496284](https://www.whatsapp.com/business/profile/3519496284)
- Prenota in qualsiasi momento: utilizza il Booking Form: [clicca qui](#)

>> Consulta [i termini e le condizioni](#) per la partecipazione

Buon Corso!